SERVICES 2000 :

Les industries canadiennes du secteur des services et les pourparlers de l'AGCS 2000

L'INDUSTRIE CANADIENNE DES SERVICES JURIDIQUES

Document de consultation
en vue des pourparlers de l'Accord général sur le commerce
des services (AGCS) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

Canada

Produit par la Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada

Une version électronique du présent document est accessible à l'adresse Internet suivante :

http://services2000.ic.gc.ca

Pour obtenir des renseignements supplémentaires concernant la présente publication, veuillez communiquer avec la

Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
(613) 957-8108

101-00358/

RÉSUMÉ

Le Canada participera bientôt à des négociations multilatérales de vaste portée concernant le commerce des services. Le présent document de consultation vise à sensibiliser davantage l'industrie aux grandes questions, aux défis et, surtout, aux possibilités qui intéressent l'industrie des services juridiques. Il vise également à obtenir de l'information sur le genre d'approche que le Canada devrait adopter et sur la nature des objectifs que l'industrie des services juridiques aimerait voir réaliser au cours de ces pourparlers. Les commentaires formulés en réponse au présent document permettront au gouvernement de préciser ses objectifs de négociation.

Le commerce international des services entre les quelque 130 États membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est régi par l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Cet accord a été négocié lors des pourparlers multilatéraux de l'Uruguay Round sur le commerce et touche tous les secteurs de services et toutes les formes de commerce des services. Même si l'AGCS est un accord de gouvernement à gouvernement, il intéresse directement les entreprises. L'AGCS établit un ensemble fondamental de règles pour le commerce des services dans le monde, un ensemble explicite d'obligations pour chaque État membre, ainsi qu'une structure juridique pour faire en sorte que ces obligations soient respectées. Cela contribue à mettre en évidence l'ouverture des marchés tout en visant à s'y ménager un accès équitable.

Dans le contexte de l'économie mondiale, on peut difficilement ignorer l'importance du commerce des services. Les échanges internationaux de services atteignent actuellement bien au delà d'un billion de dollars US, ce qui représente une part importante du commerce international. Les industries de services comptent aussi pour une part importante de la croissance économique intérieure et de la création d'emploi. Compte tenu des possibilités grandissantes de commerce des services et de l'importance croissante des industries de services pour l'économie du pays, il est important de poursuivre les efforts de libéralisation et d'établir des règles efficaces pour le commerce des services. Grâce aux négociations de l'AGCS, le Canada espère obtenir un meilleur accès aux marchés étrangers pour ses industries de services ainsi qu'une libéralisation plus poussée des industries de services. Les services professionnels, qui comprennent les services juridiques, occuperont une place importante au cours de la prochaine ronde de négociations.

Les avocats sont des professionnels qualifiés qui offrent des services de consultation et de représentation dans divers domaines du droit. Le secteur des services juridiques a connu une croissance continue et stable durant la dernière décennie. En 1997, environ 67 000 personnes étaient employées comme avocat, notaire ou juge au Canada. Les avocats canadiens n'ont jusqu'à maintenant enregistré que des succès modestes sur le marché international, mais les possibilités d'expansion des exportations de services juridiques sont bonnes.

Les avocats qui fournissent des services juridiques à l'étranger agissent habituellement à titre de consultant juridique étranger (CJE). Les consultants juridiques étrangers peuvent donner des conseils

portant sur le droit international, le droit de leur pays d'origine ou le droit de tout pays tiers pour lequel ils possèdent les compétences requises. Il est moins probable que les avocats étrangers soient impliqués dans des dossiers relevant du droit interne en raison de barrières telles que les exigences de qualification, qui sont élaborées en fonction de critères nationaux.

À l'aide de ce document de consultation, nous tentons de définir les obstacles auxquels fait face le secteur canadien des services juridiques en voulant d'exporter ses services. Mais pour vraiment comprendre la situation de l'industrie canadienne, il importe d'obtenir l'avis du secteur privé. En examinant les expériences individuelles sur le marché international, nous espérons acquérir une meilleure compréhension des véritables barrières qui ont entravé l'exportation des services juridiques canadiens.

L'apport et la participation des membres du secteur des services juridiques sont essentiels pour établir des objectifs de négociation appropriés et définir la stratégie de négociation du Canada. À cette fin, nous sollicitons la collaboration des personnes que l'exportation de services juridiques canadiens intéresse. Les questions qui suivent visent à servir de lignes directrices pour la formulation de commentaires.

- Quel type de services exportez-vous actuellement ou quel type d'activités internationales avez-vous entrepris?

- Où exportez-vous ces services?

- À l'heure actuelle, quelle est l'importance de vos exportations et de vos activités internationales?
  - Très importantes.
  - Modérément importantes.
  - Pas du tout importantes.

- Dans l'ordre, quels sont les moyens les plus importants par lesquels vous rejoignez vos clients à l'étranger?
  - Établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale).
  - Envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger.
  - Prestation de services par courrier.
  - Prestation de services par téléphone.
  - Prestation de services par télécopieur.
  - Transmission de vos services par voie électronique sur Internet.
  - Visite du client étranger à votre établissement au Canada.

- Quels sont les pays que vous prévoyez voir devenir des destinations importantes pour vos services?

- Quel type de services prévoyez-vous exporter dans l'avenir ou quel genre d'activités internationales comptez-vous entreprendre dans l'avenir?

- Quelle importance aura le commerce international dans l'avenir?
  - Beaucoup d'importance.
  - Une importance modérée.
  - Aucune importance.

- Prévoyez-vous que la méthode de prestation de vos services sur le marché international changera?

- Pour l'avenir, quelles seront, selon vous, les méthodes les plus importantes par lesquelles vous rejoindrez vos clients étrangers :
  - Établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale).
  - Envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger.
  - Prestation de services par courrier, par téléphone ou par télécopieur.
  - Transmission de vos services par voie électronique sur Internet.
  - Visite du client étranger à votre établissement au Canada.

- Si votre entreprise a réduit ou cessé ses activités internationales, est-ce à cause
  - d'obstacles à l'accès aux marchés étrangers,
  - d'un manque d'occasions de participer à des marché publics,
  - d'un manque de compétitivité commerciale,
  - d'un autre obstacle?

- Sur chacun de vos marchés étrangers (actuels ou futurs), dans quelle mesure la réglementation locale influe-t-elle sur la capacité de votre entreprise de fournir des services?
  - Beaucoup.
  - Modérément.
  - Pas du tout?

- Quelles mesures particulières ont gêné les activités de votre entreprise ou influé sur la capacité de vos clients de faire affaire avec votre entreprise? (Dans la mesure du possible, veuillez préciser la loi ou la politique qui a entravé vos activités commerciales.)

- Pour chacune des mesures ayant gêné vos activités commerciales, quelle importance aurait pour votre entreprise le retrait de cette mesure?
  - Beaucoup d'importance.
  - Une importance modérée.
  - Aucune importance.

- Pensez-vous que la formation de partenariats avec des entreprises étrangères constitue un moyen efficace d'assurer la prestation des services? Pouvez-vous établir ou former facilement de telles associations?

- Selon vous, quelles sont les priorités en ce qui a trait à la libéralisation du commerce des services juridiques? (Veuillez classer les éléments suivants par ordre décroissant d'importance.)
  - Mesures privilégiant l'achat local
  - Limites ou restrictions relatives à l'investissement
  - Restrictions relatives à la forme d'établissement commercial (partenariat, coentreprise, etc.)
  - Restrictions relatives à l'immigration ou à l'entrée temporaire
  - Limite au nombre de fournisseurs de services sur le marché (contingent, droits exclusifs, etc.)
  - Non-reconnaissance des titres de compétence professionnelle
  - Manque de transparence des régimes locaux de licences et de pratique professionnelle
  - Restrictions relatives à l'accès aux projets de marchés publics
  - Subventions et stimulants fiscaux
  - Exigences en matière de licences
  - Exigences en matière de qualification
  - Restrictions relatives à la dénomination de l'entreprise
  - Exigences linguistiques
  - Exigences relatives à la résidence/citoyenneté
  - Restrictions relatives à l'établissement des honoraires
  - Pratiques déloyales en matière de soumissions
  - Contrôles des changes
  - Autres _____

- La négociation d'une entente multilatérale sur le commerce des services pourrait bien comporter un échange de concessions, dans le cadre duquel chaque pays accepterait de libéraliser son propre marché. Y a-t-il des mesures touchant votre secteur sur le marché canadien que vous jugez essentielles au maintien de votre rentabilité et qui ne devraient pas être libéralisées?

- Y a-t-il des domaines où une libéralisation de l'accès au marché au Canada pour les étrangers aurait un impact significatif sur les entreprises canadiennes? Quelles seraient la nature et l'ampleur de cet impact?

- Êtes-vous d'avis que les obstacles au commerce des services juridiques nécessitent une attention particulière dans le cadre des négociations de l'AGCS? Pourquoi?

Si vous désirez faire connaître votre opinion au gouvernement, veuillez transmettre vos commentaires à l'adresse suivante :

AGCS 2000
Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

À l'attention de : Carla VanBeselaere
Téléphone : (613) 957-8108
Fax : (613) 952-0540
Courriel : vanbeselaere.carla@ic.gc.ca

TABLE DES MATIÈRES

I. INTRODUCTION 1

II. EXAMEN DE L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS) 3

III. IMPORTANCE DU COMMERCE DES SERVICES 8

IV. L'INDUSTRIE DES SERVICES JURIDIQUES 12

V. STRUCTURE DE RÉGLEMENTATION ET LIBÉRALISATION DU COMMERCE 15

VI. ANALYSE DES ENGAGEMENTS DANS LE CADRE DE L'AGCS VISANT LES SERVICES JURIDIQUES 19

VII. OBJECTIFS CANADIENS PROPOSÉS EN VUE DES NÉGOCIATIONS DE L'AGCS 2000 23

VIII. DONNEZ-NOUS VOTRE OPINION 24

IX. REMERCIEMENTS ET RÉFÉRENCES 27

X. AUTRES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS 27

ANNEXE A DÉFINITIONS ET GLOSSAIRE TERMINOLOGIQUE DE L'AGCS 30

ANNEXE B RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT LES SERVICES JURIDIQUES 33

I. INTRODUCTION

La négociation de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) a constitué l'une des réalisations clés de la dernière ronde de négociations commerciales multilatérales (1986-1994). Cet accord a entraîné une amélioration des règles qui encadrent le commerce international des services. Malgré les progrès importants réalisés au cours de cette première ronde de négociations sur le commerce des services, d'autres améliorations sont possibles en vue d'accroître la portée des engagements et de supprimer les restrictions au commerce. Une nouvelle ronde de négociations, qui doit s'amorcer au plus tard en janvier 2000, visera à étendre les engagements actuels au chapitre du commerce des services.

La promotion de la libéralisation du commerce demeure l'un des objectifs visés par le gouvernement canadien. La consolidation et l'expansion de l'AGCS sont essentiels si l'on veut exploiter les débouchés commerciaux, accroître les exportations de nos industries de services, créer des emplois et assurer la croissance pour l'ensemble des Canadiens. Un meilleur accès au commerce international et aux occasions d'investissement pour les industries de services favorise non seulement la création d'emplois dans ce secteur, mais crée aussi des débouchés pour toutes les entreprises.

L'AGCS n'est pas uniquement un traité entre gouvernements; c'est d'abord et avant tout un instrument qui profite aux entreprises. Plus particulièrement, il accroît les débouchés pour les entreprises qui souhaitent exporter des services ou investir à l'étranger et y exercer des activités. Le gouvernement canadien est d'avis qu'une plus grande libéralisation dans le cadre de l'AGCS profitera à l'industrie canadienne comme aux particuliers. La participation active du secteur privé est essentielle si l'on veut que les résultats des pourparlers reflètent les intérêts du Canada. En faisant connaître son point de vue, l'industrie des services juridiques peut faire en sorte que la politique traduise ses intérêts véritables en matière d'exportation et d'économie.

« La participation active des industries du secteur des services aux négociations est essentielle si l'on veut que les objectifs de négociation du Canada traduisent les priorités des entreprises. »

Au cours des prochains mois, des représentants du gouvernement canadien consulteront les fournisseurs de services, les gouvernements provinciaux et les autres parties intéressées en vue de définir les objectifs visés par le Canada au cours des prochaines négociations de l'AGCS. Les messages reçus durant ces consultations aideront à préciser la stratégie de négociation du Canada et plus exactement ce que nous voulons ou devons obtenir de la part des autres pays et les concessions que nous sommes prêts à faire pour atteindre nos objectifs et servir les intérêts de l'industrie.

Le présent document constitue la première étape du processus de consultation visant à déterminer la position de négociation du Canada pour le secteur des *services juridiques*. La définition de ce secteur est fondée sur la *Classification sectorielle des services de l'Organisation mondiale du commerce*, utilisée par la majorité des pays membres de l'OMC (les pays signataires de l'Organisation mondiale du commerce et, de ce fait, de l'AGCS). Elle englobe les services de conseil et de représentation juridiques. Pour une définition plus détaillée, veuillez consulter l'annexe A.

Nous espérons que ce document fournira des renseignements utiles aux fins d'obtenir le point de vue des membres de l'industrie. Vous y trouverez :

- Un bref examen de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).
- Un aperçu des industries de services sur les plans mondial et national.
- Une analyse du secteur des services juridiques à l'échelle mondiale et au Canada.
- Une analyse de l'évolution de la réglementation et du contexte commercial sur les plans international et national.
- Une analyse des engagements actuels de l'AGCS dans le secteur des services juridiques.
- Les objectifs initiaux du Canada pour l'AGCS 2000.

II. EXAMEN DE L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS)

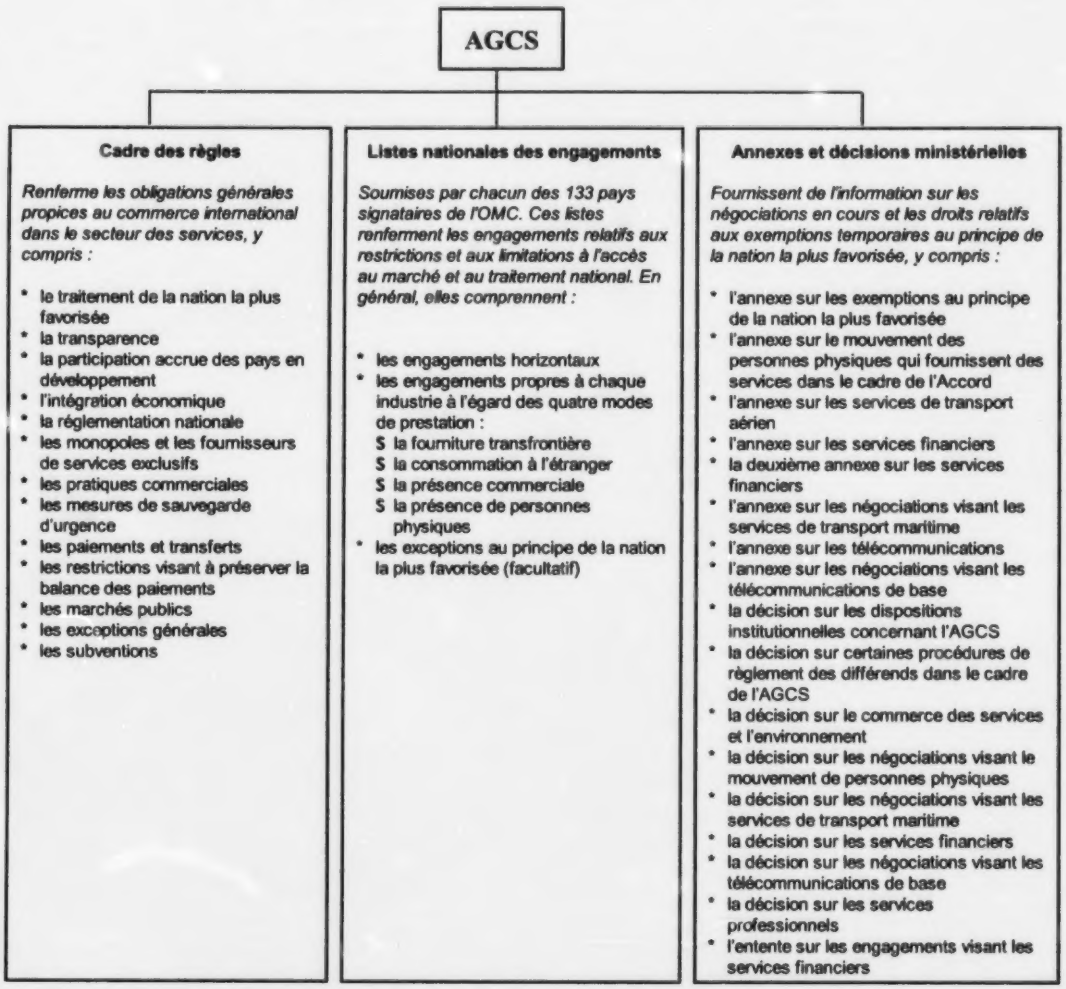
Qu'est-ce que l'AGCS?

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS), négocié au cours des pourparlers multilatéraux de l'Uruguay Round, est un cadre multilatéral des règles qui régissent le commerce des services. Il s'applique à toutes les industries de services et à toutes les formes de commerce des services, y compris l'investissement. Il comprend trois parties :

1) le cadre général des règles et des obligations;
2) les listes distinctes des engagements de chaque membre de l'OMC, qui précisent, secteur par secteur, les conditions en vertu desquelles les étrangers peuvent offrir des services;
3) les annexes et les décisions ministérielles.

Le système de commerce multilatéral, dans le cadre duquel l'AGCS a été négocié, existe depuis 50 ans. Au nombre des résultats de la dernière ronde de négociations, mentionnons la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette organisation a désormais la responsabilité de superviser les mécanismes de mise en oeuvre et de règlement des différends des divers accords commerciaux multilatéraux. La prochaine ronde de négociations de l'AGCS (AGCS 2000) se déroulera sous les auspices de l'OMC.

Figure 1
Éléments de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS)



Même si l'AGCS est un accord de gouvernement à gouvernement, il concerne directement les entreprises parce qu'il fixe le cadre des règles internationales qui régissent le fonctionnement des entreprises à travers le monde.
L'Accord établit un ensemble de règles de base pour le commerce international des services, un ensemble précis d'obligations pour chaque pays membre et une structure juridique visant à assurer le respect de ces obligations.
Ainsi, les entreprises peuvent déterminer quels sont les marchés ouverts aux fournisseurs de services étrangers, en ayant l'assurance que ces marchés demeureront ouverts à l'avenir. Advenant un désaccord, l'AGCS renferme un mécanisme de règlement des litiges grâce auquel les pays membres peuvent tenter d'obtenir le traitement auquel ils ont droit.

L'Accord établit un ensemble de règles de base pour le commerce international des services, un ensemble précis d'obligations pour chaque pays membre et une structure juridique visant à assurer le respect de ces obligations.

L'AGCS touche presque tous les aspects du commerce des services, y compris :

- la majorité des services,
- presque tous les grands marchés mondiaux,
- les différents moyens par lesquels un service peut être fourni à un client étranger et
- l'établissement d'activités commerciales sur les marchés étrangers.

L'AGCS devrait constituer l'un des principaux textes de référence utilisés par tout planificateur d'entreprise souhaitant exploiter des occasions d'affaires à l'étranger, notamment hors de l'Amérique du Nord. La prochaine ronde de négociations de l'AGCS, en 2000, devrait représenter une cible clé pour les entreprises.

À qui s'applique l'AGCS?

Tous les membres de l'OMC doivent se conformer à l'AGCS. Avec plus de 130 membres, l'AGCS représente plus de 90 p. 100 du marché mondial des services. La plupart des autres économies importantes ont demandé leur adhésion à l'AGCS, notamment la Russie, l'Ukraine, la Chine, Taïwan, le Vietnam et l'Arabie Saoudite. Une fois que ces pays auront été admis, presque 100 p. 100 du commerce des services se déroulera entre des pays ayant accepté de respecter les règles de l'AGCS.

Quelles sont les obligations importantes de l'AGCS?

Au nombre des obligations les plus importantes de l'AGCS, mentionnons :

Traitement de la nation la plus favorisée – Un membre de l'OMC ne peut exercer de discrimination à l'égard des fournisseurs de services étrangers en offrant un traitement plus favorable aux fournisseurs de services d'un autre pays. Les membres ont le droit de conserver les mesures existantes qui contreviennent à l'obligation de la nation la plus favorisée, mais toute exception doit être clairement énoncée dans la liste des exemptions du membre ayant trait au principe de la nation la plus favorisée.

Traitement national – Dans les industries de services figurant sur la liste des engagements du membre, celui-ci ne peut prendre de mesures visant à exercer une discrimination entre les fournisseurs de services nationaux et étrangers; en d'autres termes, les entreprises étrangères doivent être traitées aussi favorablement que les fournisseurs nationaux. Toute mesure qui contrevient à l'obligation du traitement national doit être clairement inscrite sur la liste des engagements du membre.

Accès au marché – Dans les industries figurant sur la liste des engagements du membre, celui-ci ne peut prendre de mesures qui restreindraient l'accès au marché, selon la définition de l'AGCS. Voici quelques exemples de ces mesures : les contingents, les critères axés sur les besoins économiques, les exigences concernant certains types d'entités juridiques et les limites maximales à la participation étrangère. Toute mesure qui contrevient à l'obligation de l'accès au marché doit être clairement inscrite sur la liste des engagements du membre.

Réglementation nationale – La réglementation du membre doit être administrée de manière raisonnable, objective et impartiale. Les exigences concernant l'accréditation et l'autorisation d'exercer ainsi que les normes techniques doivent être fondées sur des critères objectifs et transparents et ne pas être plus rigoureuses qu'il ne le faut pour garantir la qualité du service.

Transparence – Les membres doivent rendre publique toute mesure ayant trait à l'AGCS. L'OMC doit être informée de toute modification aux politiques, règlements ou lignes directrices administratives du gouvernement qui touchent de façon importante le commerce des services visé par les engagements spécifiques pris en vertu de l'Accord. De même, les membres doivent établir un centre d'information et répondre promptement aux demandes de renseignements concernant leur régime de réglementation.

Si un membre omet de respecter ses obligations ou ses engagements spécifiques en vertu de l'AGCS, les autres membres peuvent recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

En quoi l'AGCS est-il lié à l'activité quotidienne de prestation d'un service?

L'AGCS touche les principaux moyens par lesquels les fournisseurs de services servent leurs clients – ce que l'on appelle les modes de prestation. Cela signifie que les pays doivent dire s'ils permettent ou non :

- à une entreprise étrangère de faire affaire (par exemple par voie électronique) avec des clients de leur marché à partir de l'extérieur des frontières;
- à leurs citoyens de se rendre chez un fournisseur à l'étranger pour y consommer un service;
- aux fournisseurs de services étrangers d'établir une entreprise sur leur marché;
- aux fournisseurs d'entrer dans le pays en personne afin d'y faire des affaires.

Ainsi, les entreprises savent où elles se situent par rapport aux marchés étrangers et à leurs transactions avec des clients étrangers. Si elles font face à des obstacles en ce qui a trait à ces modes de prestation, elles peuvent vérifier si le membre de l'AGCS est lié par des engagements juridiques dans ce domaine et demander l'aide de leur gouvernement en vue de régler la question. Tous les membres ont accès au processus de règlement des différends lorsqu'un autre membre ne respecte pas ses obligations.

Le résultat final

L'AGCS est un accord détaillé et de vaste portée qui fournit une orientation et des garanties exécutoires aux fournisseurs de services souhaitant offrir des services à leurs clients étrangers. Quels que soit l'industrie de services, les moyens d'offrir un service et le marché visé parmi les pays membres de l'OMC, les dispositions de l'AGCS servent de lignes directrices. Lorsqu'une entreprise doute de ses droits sur un marché étranger ou lorsqu'elle cherche à préciser les possibilités qui s'offrent à elle, l'AGCS devrait être le premier point de référence de tous les fournisseurs de services.

L'AGCS est surtout utile aux exportateurs de services, mais il profite également à d'autres Canadiens. Comme il facilite l'expansion du commerce et la concurrence au niveau des services, les utilisateurs de services (entreprises et consommateurs) ont accès à une gamme plus étendue de fournisseurs, à des prix plus concurrentiels. Tous les citoyens sont en mesure de bénéficier des emplois nouveaux et de la croissance pouvant découler de l'expansion du commerce des services.

Au moment où le gouvernement du Canada mène des consultations préalables aux négociations, l'industrie et les autres parties intéressées ont l'occasion de préciser les restrictions au commerce sur les marchés étrangers qu'elles aimeraient voir assouplies. Fort de cette information, le gouvernement s'efforcera de conclure un accord conforme aux intérêts de l'industrie et du public canadien.

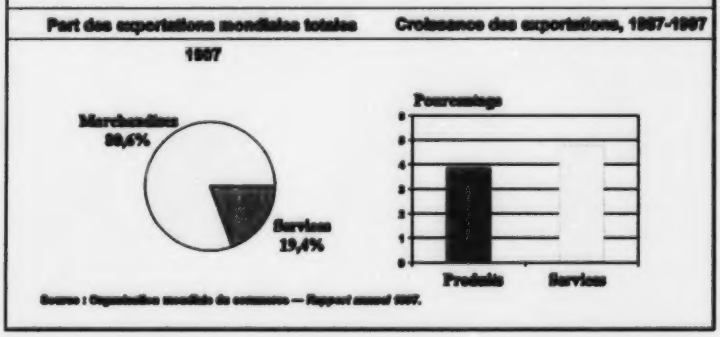
III. IMPORTANCE DU COMMERCE DES SERVICES

La situation internationale

Il est difficile d'ignorer l'importance du commerce des services dans l'économie mondiale. En 1997, les échanges mondiaux de services commerciaux, mesurés selon la balance des paiements, représentaient environ un cinquième des exportations totales de produits et de services dans le monde (6,8 billions de dollars US). Par conséquent, les échanges de services commerciaux valent actuellement plus de 1,2 billion de dollars US à l'échelle mondiale.

Toutefois, le potentiel commercial va bien au-delà des simples flux transfrontaliers de services. On estime que le commerce des services par l'entremise de la présence commerciale pourrait être au moins aussi important que le commerce transfrontière – c'est-à-dire que les données de la balance des paiements pourraient représenter seulement la moitié du commerce réel des services*. De nombreux groupes soutiennent que les services comptent pour environ 60 p. 100 de la production économique mondiale, ce qui signifie que plus de 14 billions de dollars US d'activité économique pourraient être à la portée de la concurrence internationale.

Figure 2
Exportations mondiales de marchandises et de services



* **Commerce transfrontalier de services** – Commerce qui s'effectue à partir du territoire de l'un des membres vers celui d'un autre. Seul le service proprement dit traverse la frontière, sans déplacement de personnes, par exemple des plans d'ingénieur envoyés par câble ou par satellite.
Présence commerciale – Tout genre de commerce ou d'établissement professionnel, y compris les succursales et les agences, représentant un investissement direct dans le pays d'accueil. Il n'y a pas de données actuellement sur cet aspect.

La position du Canada

Les industries de services jouent déjà un rôle important dans l'économie canadienne et elles croissent plus rapidement que les autres composantes du produit intérieur brut (PIB). À l'heure actuelle, ces industries représentent les deux tiers du PIB, près des trois quarts de l'emploi et près de 90 p. 100 des nouveaux emplois créés au Canada.

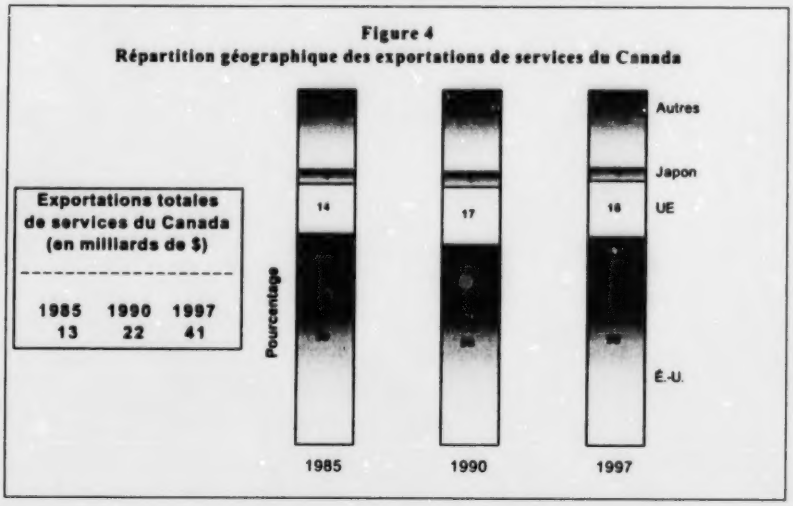
En 1997, les industries de services ont produit 12,1 p. 100 des exportations totales; ces exportations représentent 4,8 p. 100 du PIB du Canada. Les importations de services représentent par ailleurs 5,8 % du PIB canadien. Entre 1987 et 1997, les exportations de services ont crû en moyenne de 9,1 p. 100 par année; les exportations de services commerciaux ont progressé à un rythme encore plus rapide, soit 11,2 p. 100 par année. En conséquence, le déficit commercial au chapitre des services est retombé d'un sommet de 13,4 milliards de dollars en 1993 à 8,8 milliards de dollars en 1997. Le Canada se classait au 12^{e} rang mondial pour ses exportations de services en 1997, représentant 2,2 p. 100 des exportations totales de services dans le monde.

Figure 3
Classement mondial
Part en pourcentage des exportations de services, 1997

Source : Organisation mondiale du commerce, *Rapport annuel 1997*

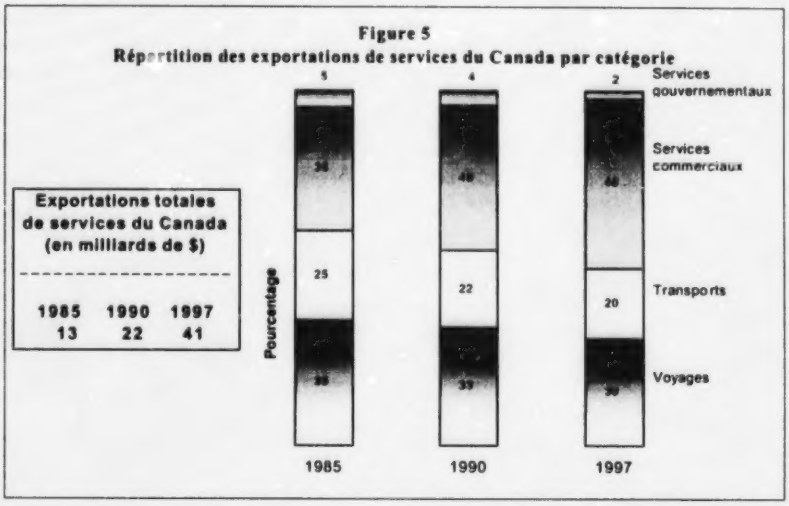
Comme pour le commerce des marchandises, les États-Unis demeurent la destination principale des exportations de services du Canada. Mais les exportations de services sont davantage réparties à l'échelle internationale et les États-Unis ne représentent que 60 p. 100 du total. Un cinquième des exportations de services du Canada est destiné à l'Union européenne (UE) et au Japon, le reste étant en grande partie destiné aux autres pays de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine.

Figure 4
Répartition géographique des exportations de services du Canada



Entre 1985 et 1997, la part des exportations de services commerciaux dans les exportations totales de services s'est accrue de 13 p. 100, pour atteindre 48 p. 100. Les services commerciaux comprennent les télécommunications, les services d'informatique et d'information, les services financiers et d'assurance, les services de gestion-conseil, les services de R-D et les services liés à la propriété intellectuelle et aux redevances. Au cours de la même période, les services de transport et de voyage ont augmenté à un rythme légèrement inférieur et représentent désormais une part plus modeste des exportations de services du Canada.

Figure 5
Répartition des exportations de services du Canada par catégorie



Même s'il est vrai que près de 50 p. 100 du commerce du Canada au chapitre des services est le fait des 100 plus importantes entreprises du secteur des services, il est plus probable que les petites et moyennes entreprises de services s'engageront sur le marché d'exportation que celles qui fabriquent des produits.

Qu'est-ce que cela signifie?

À la lumière des possibilités accrues de commerce des services et de l'importance croissante des industries de services dans l'économie, les perspectives d'une expansion plus rapide des échanges de services sont excellentes. Le Canada possède manifestement l'expertise et les ressources nécessaires pour réussir à vendre ses services sur les marchés internationaux en croissance rapide. Plus particulièrement, les avocats canadiens devraient être en mesure de tirer profit de cette tendance haussière du commerce des services. Il faut donc prospecter les occasions qui s'offrent sur le marché international.

IV. L'INDUSTRIE DES SERVICES JURIDIQUES

Comment les services juridiques sont-ils définis?

Les services juridiques sont les services de consultation et de représentation associés à toute procédure légale ou juridique, ainsi que la rédaction d'actes et de documents juridiques. Le travail de rédaction d'actes et de documents juridiques englobe un groupe de services connexes liés notamment aux taxes d'enregistrement des marques de commerce et des brevets et aux droits périodiques sur les brevets.

Les avocats donnent des conseils juridiques, représentent des clients, rédigent des contrats et d'autres documents juridiques et peuvent agir à titre d'exécuteur ou de fiduciaire d'une succession. Ils sont souvent spécialisés dans des domaines précis du droit, par exemple le droit pénal, le droit des sociétés, le droit immobilier ou le droit du travail.

Le marché international

Les cabinets d'avocats ont pris une orientation plus internationale au cours des dernières années, suivant en cela l'expansion des besoins de leur clientèle au niveau mondial. La plus grande partie de la demande de services juridiques étrangers provient des entreprises et des organisations engagées dans des opérations internationales. Par conséquent, le droit des affaires et le droit international sont les secteurs les plus touchés par le commerce international des services juridiques, bien qu'il ne faudrait pas écarter la possibilité d'une entrée des fournisseurs de services étrangers dans les disciplines plus traditionnelles du droit national à mesure que ce secteur devient progressivement plus intégré et concurrentiel.

Les avocats qui offrent des services juridiques à l'étranger agissent habituellement à titre de conseiller juridique étranger (CJE). Les conseillers juridiques étrangers peuvent donner des conseils portant sur le droit international, le droit de leur pays d'origine ou le droit de tout pays tiers pour lequel ils possèdent les compétences requises. Le droit interne ne joue encore qu'un rôle marginal dans les échanges de services juridiques en raison des obstacles que représentent les exigences de qualification, qui se fondent sur des critères nationaux.

Le secteur des services juridiques a enregistré une croissance stable et continue au cours des dernières décennies en raison de la croissance des échanges internationaux et de l'apparition de nouveaux domaines de pratique, notamment dans le secteur du droit des affaires. Des activités telles que les restructurations d'entreprise, les privatisations, les fusions et acquisitions transfrontières, les droits de propriété intellectuelle, les nouveaux instruments financiers et le droit de la concurrence ont récemment engendré une demande croissante pour les services juridiques plus spécialisés.

Malheureusement, il n'existe pas de données désagrégées complètes sur la taille du marché international des services juridiques parce que ces services sont souvent intégrés à d'autres services

professionnels ou commerciaux. On a estimé que, dans l'Union européenne, le nombre de fournisseurs professionnels de services juridiques a augmenté, en moyenne, de plus de 20 p. 100 entre 1989 et 1993. Aux États-Unis, la taille de la profession juridique aurait triplé entre 1973 et 1993, selon les estimations.

Le nombre d'avocats et de cabinets d'avocats varie entre les pays selon la taille de l'économie, le niveau de développement économique et la structure de la profession juridique. Au milieu des années 90, le nombre d'avocats aux États-Unis atteignait 800 000, comparativement à 500 000 dans les pays de l'Union européenne et à 19 000 au Japon. Le contingent relativement modeste de juristes au Japon s'explique par le fait que la plupart des tâches de conseil sont exécutées par des diplômés en droit non qualifiés occupant des postes d'avocats salariés.

En 1992, la production du secteur des services juridiques aux États-Unis était évaluée à 95 milliards de dollars US, tandis qu'en Union européenne, elle atteignait 52 milliards de dollars US. Au début des années 90, la production de services juridiques dans une économie « représentative » comptait pour 14 p. 100 de l'ensemble des services professionnels et 1,1 p. 100 de l'activité économique.

Dans la vaste majorité des pays, la profession juridique est pratiquée par des professionnels agissant à titre individuel ou exploitant de petits cabinets, tandis que les grandes firmes demeurent un phénomène limité à un petit nombre de pays anglo-saxons de *common law*. En 1988, les 91 cabinets de juristes les plus importants pour ce qui est du nombre d'associés se trouvaient aux États-Unis, au Canada, au Royaume-Uni et en Australie. Des 20 plus grands cabinets, 17 se trouvaient aux États-Unis, deux au Canada et un au Royaume-Uni. Mais au cours des dernières années, un plus grand nombre de grandes firmes sont apparues dans les juridictions de droit civil comme la France, l'Allemagne et les Pays-Bas.

La plupart du commerce des services juridiques prend la forme d'échanges transfrontières ou du séjour temporaire de personnes physiques qui se déplacent à titre de professionnels indépendants ou d'employés/associés d'un cabinet d'avocats étranger. Le commerce des services juridiques entre entités affiliées demeure limité parce que les fournisseurs jugent souvent que les coûts et les difficultés liés à l'établissement d'une présence commerciale sont trop élevés.

Le commerce transfrontière de services juridiques consiste en la transmission de documents ou de conseils juridiques par courrier ou à l'aide de matériel de télécommunication. Les progrès de la technologie dans le secteur des télécommunications ont fait apparaître des moyens plus efficaces et accessibles qui favorisent les échanges transfrontières de services juridiques. Le commerce des services juridiques devrait profiter de la croissance de l'Internet et du commerce électronique parce que la majorité des services juridiques (à quelques exceptions près — par exemple la comparution devant un tribunal) se prêtent à une prestation électronique.

Un instantané de l'industrie canadienne

En 1997, environ 67 000 personnes étaient employées comme avocat, notaire ou juge au Canada (y compris les stagiaires en droit). La Fédération des professions juridiques du Canada (une organisation-cadre de tous les organismes de régie des avocats au Canada) affirme qu'elle comptait 67 994 membres en 1997, dont 26 420 en Ontario (Barreau du Haut-Canada), 20 365 au Québec (Barreau du Québec et Chambre des notaires) et 8 329 en Colombie-Britannique.

L'industrie canadienne des services juridiques est constituée d'un petit nombre de grandes firmes, d'un grand nombre de cabinets de taille moyenne et de nombreuses pratiques individuelles ou de taille modeste. Au 31 décembre 1997, la Fédération des professions juridiques du Canada estimait qu'il y avait plus de 13 000 professionnels en pratique individuelle, plus de 5 000 cabinets regroupant entre 2 et 25 avocats et une soixantaine de firmes comptant plus de 50 avocats.

À l'exception du Québec, toutes les provinces canadiennes ont un système juridique qui se rattache à la tradition de la *common law*. Le Québec a hérité de la France une tradition de droit civil qui établit une distinction entre la profession de notaire et celle d'avocat. Les activités notariales englobent les transactions immobilières, les successions et les affidavits relatifs à un divorce. Dans certains pays, la prestation des services notariaux est considérée comme partie intégrante de l'exercice de l'autorité gouvernementale mais, au Canada, les notaires offrent leurs services sur une base commerciale et sont donc assujettis aux dispositions de l'AGCS.

Les professionnels de chaque pays offrent une gamme étendue de services dans différentes disciplines du droit. Le Canada possède une expertise importante dans tous les grands secteurs du droit — affaires, valeurs mobilières, concurrence, assurances, télécommunications, transports et droit constitutionnel. En outre, les professionnels canadiens possèdent une expertise en droit public et dans l'administration de la justice, notamment pour ce qui est de l'établissement de systèmes judiciaires, de systèmes d'enregistrement et de systèmes financiers et bancaires.

Les juristes canadiens occupent une place unique sur le plan de l'expertise juridique. Évoluant dans un système inspiré à la fois de la *common law* et du droit civil (au Québec), les avocats canadiens sont bien préparés à relever les défis d'un marché des services juridiques d'envergure de plus en plus internationale. La diversité de la profession sur les plans de la taille, de la capacité et de l'expertise linguistique sont des atouts complémentaires.

L'expansion sur le marché international ne se fera toutefois pas sans obstacle. Les avocats canadiens continueront de faire face à la concurrence des principaux acteurs mondiaux actuels, notamment les cabinets de juristes spécialisés en droit international qui existent déjà aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France, en Allemagne et en Espagne.

On estime qu'entre 20 et 25 cabinets canadiens sont aujourd'hui présents sur le marché international, soit à partir du Canada soit par l'intermédiaire de bureaux établis à l'étranger. Les

statistiques sur le commerce canadien des services juridiques, produites pour la première fois par Statistique Canada en 1996, indiquent que les exportations de services juridiques totalisaient 263 millions de dollars cette année-là. Environ 80 p. 100 de ce montant provenait d'honoraires pour des services juridiques, tandis que le reste, soit 20 p. 100, était lié aux droits perçus sur des brevets et des marques de commerce. Près des deux tiers de ces activités concernaient les États-Unis, le tiers restant étant réparti entre les autres pays, avec le Royaume-Uni et Hong Kong en tête de liste pour ce qui est de la facturation à l'étranger.

Les importations de services juridiques étaient estimées à 208 millions de dollars en 1996. Environ 60 p. 100 de ce montant portait sur des services juridiques, les 40 p. 100 restant étant liés aux droits perçus sur les brevets et les marques de commerce. Au total, environ les deux tiers des paiements afférents à des services juridiques ont été versés aux États-Unis. Malheureusement, les statistiques sur le commerce visent uniquement les flux transfrontières de services juridiques et ne tiennent pas compte des transactions faites par des particuliers qui traversent la frontière ou par des filiales étrangères d'établissements canadiens.

V. STRUCTURE DE RÉGLEMENTATION ET LIBÉRALISATION DU COMMERCE

À l'échelle mondiale

Les services juridiques appartiennent au groupe des services professionnels « accrédités ». Les avocats doivent souvent détenir un licence pour pratiquer leur profession. Les exigences en matière de licences englobent la qualification, les conditions d'établissement ou de résidence, l'absence de dossier criminel, la prestation d'un serment, la souscription d'une assurance-responsabilité professionnelle, etc. Des organisations professionnelles d'avocats existent dans la plupart des pays et l'adhésion à ces organisations est souvent obligatoire.

Les limites habituelles à l'accès au marché dans le secteur juridique englobent : les restrictions au mouvement du personnel professionnel, technique ou de gestion ainsi que les restrictions sur la forme que peut prendre une entité corporative. Bien que les avocats offrant des services de consultation en droit international, en droit de leur pays ou en droit de pays tiers (conseillers juridiques étrangers) aient moins de chance d'être assujettis à des exigences de nationalité, les règles générales quant à la nationalité qui s'appliquent à l'ensemble des services juridiques peuvent tout de même restreindre leur marge de manoeuvre. Les limites imposées à la forme d'entité corporative sont encore répandue dans le secteur des services juridiques. De nombreux pays interdisent la constitution en société, tandis que d'autres permettent uniquement certaines formes de sociétés, mais ces restrictions s'appliquent à tous les professionnels, étrangers ou nationaux. Les restrictions à la propriété étrangère du capital visant spécifiquement les services juridiques ne sont pas très courantes, bien que certaines restrictions générales en matière d'investissement continuent de s'appliquer aux services juridiques.

Parmi les limitations importantes en matière de traitement national, il y a les règles de nationalité, les restrictions à l'établissement de partenariats avec des professionnels locaux, les restrictions à l'embauche de professionnels locaux, les restrictions à l'utilisation de dénominations internationales et étrangères, les exigences en matière de résidence ainsi que la discrimination générale qui caractérise le processus d'attribution de licences. Les conditions de nationalité dans ce secteur sont souvent fondées sur le principe que les avocats assument une fonction « publique ». Les exigences relatives à l'établissement de partenariats avec des professionnels locaux détenant une licence ou l'embauche de tels professionnels empêchent les cabinets d'avocats agissant à titre de conseillers juridiques étrangers de prendre de l'expansion dans le domaine de la représentation devant les tribunaux et celui du droit du pays d'accueil.

Les conditions de qualification représentent souvent un obstacle insurmontable au commerce des services juridiques, notamment pour ce qui est de la pratique du droit du pays d'accueil. La formation juridique diffère d'un pays à l'autre et, dans certains cas (comme au Canada), à l'intérieur même du pays. Dans certaines circonstances, ces différences sont si importantes que les responsables de la réglementation exigent que les avocats qualifiés à l'étranger se qualifient à nouveau afin de pouvoir exercer leur profession.

Dans les domaines du droit international et du droit interne ou du droit de pays tiers, les conditions de qualification représentent des barrières moins élevées au commerce que dans le domaine du droit du pays d'accueil. Les conseillers juridiques étrangers cherchent habituellement à pratiquer dans les domaines du droit où ils possèdent déjà une qualification. Les conseillers juridiques étrangers sont actuellement à l'avant-garde de la libéralisation du secteur des services juridiques. Cependant, même en l'absence d'obstacles sérieux découlant des exigences de qualification, les conseillers juridiques étrangers font toujours face à des obstacles réglementaires importants liés aux conditions d'obtention d'une licence. De fait, même si les conseillers juridiques étrangers rencontrent peu d'obstacles lorsqu'ils offrent des services transfrontières, leur présence sur le marché intérieur est réglementée dans la plupart des pays.

Trois directives de l'UE traitent des conditions de qualification des avocats dans l'Union européenne. La première directive exige que chaque État membre de l'UE reconnaisse les avocats des autres États membres en ce qui a trait à la prestation de services occasionnels. La seconde directive prévoit la reconnaissance de la qualification en fonction d'un test d'aptitude ou d'un délai de carence. La troisième directive permet à un avocat étranger d'un État membre de l'UE de pratiquer immédiatement le droit du pays d'accueil s'il peut simplement prouver qu'il était inscrit comme avocat dans un autre État membre. Après trois ans de pratique, l'avocat aura le droit d'être admis dans la profession locale et de détenir les titres professionnels du pays d'accueil.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ne renferme aucune disposition exécutoire pour la reconnaissance mutuelle des titres de compétence parmi ses membres. Mais il renferme des mesures de discipline quant à la transparence, à l'objectivité et à l'attribution des licences permettant la prestation de services professionnels. En outre, un programme de travail prévoit l'élaboration de normes professionnelles

mutuellement acceptables et de critères d'octroi de licences et de certificats pour les divers services professionnels.

Le 19 juin 1998, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont signé un accord qui permet aux avocats de l'un des pays signataires de l'ALENA d'agir à titre de conseillers juridiques étrangers dans l'un ou l'autre des deux autres pays. Les avocats qui détiennent une licence de pratique dans leur pays seront autorisés à établir des bureaux dans les autres pays, à représenter des clients dans des transactions commerciales internationales et à donner des conseils au sujet du droit de leur pays. Ils seront également autorisés à former des partenariats avec des avocats ou des cabinets d'avocats des autres pays signataires de l'ALENA.

Au Canada

Un barreau a été créé dans chaque province et territoire en vertu d'une loi adoptée par l'assemblée législative locale. Les barreaux provinciaux régissent donc les avocats qui exercent dans leur sphère de compétence. Les principales responsabilités d'un barreau sont notamment l'admission des avocats à la pratique, l'établissement de normes professionnelles, la définition des exigences en matière d'assurance-responsabilité professionnelle et l'administration des mesures disciplinaires. L'adhésion au barreau de la province ou du territoire où l'avocat souhaite exercer sa profession est obligatoire.

À l'exception de la Nouvelle-Écosse et du Québec, l'organisme qui régit la profession juridique s'appelle *Law Society*. En Nouvelle-Écosse, il s'appelle *Barristers' Society,* tandis qu'au Québec on retrouve deux organismes de régie, soit le *Barreau du Québec* (qui régit les avocats) et la *Chambre des notaires du Québec* (qui régit les notaires).

De façon générale, les personnes qui veulent adhérer au barreau en qualité de stagiaire en droit (aussi appelé « membre étudiant » ou tout simplement « stagiaire ») doivent détenir un diplôme d'une université canadienne reconnue, avoir terminé une période de stage, démontrer qu'ils sont de bonne moralité et avoir complété avec succès le processus d'examen menant à l'acceptation au « barreau » de l'ordre des avocats. La Law Society of Alberta, la Law Society of Saskatchewan, le Barreau du Haut-Canada et la Law Society of Prince Edward Island exigent que leur membres soient des citoyens ou des résidants permanents du Canada. La Law Society of Newfoundland exige que ses membres soient des résidants du Canada.

L'évaluation des diplômes étrangers est faite par le *Comité national sur les équivalences de diplômes de droit* (CNÉDD), un comité permanent de la Fédération des professions juridiques du Canada. Le Comité comprend des représentants du Conseil des doyens et doyennes des facultés de droit du Canada, des membres pratiquants des barreaux et des membres engagés dans l'administration des barreaux provinciaux. Le CNÉDD évalue la formation en droit et l'expérience professionnelle des personnes qui possèdent des diplômes de droit étrangers ou de pays de tradition juridique autre que la *common law* (y

compris le Québec) et qui souhaitent être admis à un barreau de *common law* au Canada. Au terme de cet examen, le CNÉDD produit des recommandations qui précisent la formation juridique supplémentaire que le requérant doit compléter pour atteindre la norme que possèdent les personnes ayant obtenu un diplôme de droit au Canada. À l'exception de la Law Society of Alberta, du Barreau du Québec et de la Chambre des notaires du Québec, les barreaux et les écoles de droit du Canada suivent les recommandations du CNÉDD pour établir les exigences imposées aux personnes qui souhaitent être appelées au barreau.

Le CNÉDD applique la même norme partout au pays; les personnes qui possèdent des titres de compétence en droit d'un pays étranger peuvent donc s'adresser au Comité peu importe la province de *common law* (sauf l'Alberta) où elles souhaitent pratiquer. Les requérants n'ont donc pas à se conformer à de multiples normes d'entrée pour exercer le droit au Canada. En outre, le CNÉDD produit et distribue des *Renseignements généraux sur l'évaluation* qui renferment des renseignements sur le fonctionnement du Comité et la façon dont il évalue les diplômes de droit décernés dans diverses parties du monde. On peut consulter ce document sur Internet à l'adresse http://www.flsc.ca/Français/cm-ncaguidelines.htm.

Étant donné que la pratique du droit est principalement régie au palier provincial, un avocat habilité à pratiquer dans une sphère de compétence au Canada n'a pas automatiquement le droit de pratiquer ailleurs au pays. Cependant, les barreaux ont élaboré des politiques permettant la pratique temporaire ou le transfert permanent à un autre barreau. Le *Comité sur l'exercice interjuridictionnel* (CEI) a élaboré un protocole qui a été adopté par tous les barreaux sauf ceux des Territoires du Nord-Ouest et du Yukon. Ce protocole a facilité la mise en place d'un régime de réglementation national et a favorisé l'adoption de normes et de procédures uniformes.

Au Canada, un conseiller juridique étranger est une personne habilitée à pratiquer le droit dans un pays autre que le Canada, ou dans une juridiction internationale de ce pays, qui donne des conseils juridiques sur les lois du pays pour lequel cette personne est qualifiée. Les conseillers juridiques étrangers peuvent pratiquer au Canada dans la mesure où ils respectent les conditions suivantes :

- ils sont membres en règle de la profession juridique dans leur pays d'origine;
- ils sont de bonne moralité;
- ils ont acquis trois années d'expérience en travaillant sous la supervision directe d'un conseiller juridique étranger qualifié;
- ils n'administreront pas de fonds en fiducie;
- ils se soumettront à la juridiction d'un organisme de régie canadien et se conformeront à la législation, au règlement et au *manuel d'éthique professionnelle* de ce barreau;
- ils souscriront une police d'assurance-responsabilité comparable et
- ils détiennent une caution ou peuvent faire valoir d'autres garanties pour protéger leurs clients dans l'éventualité où ils détourneraient ou feraient une utilisation abusive des fonds de ces derniers.

Les firmes internationales dans le secteur du droit sont autorisées à établir un bureau dans les provinces canadiennes pourvu :

- qu'au moins un des associés de la firme soit membre d'un barreau canadien et soit habilité à pratiquer le droit dans la sphère de compétence concernée et
- que la firme internationale qui offre des services juridiques soit active uniquement dans des juridictions étrangères qui offrent essentiellement le même traitement aux cabinets d'avocats canadiens que celui qu'elles offrent aux cabinets d'avocats internationaux.

VI. ANALYSE DES ENGAGEMENTS DANS LE CADRE DE L'AGCS VISANT LES SERVICES JURIDIQUES

Au cours des négociations commerciales de l'Uruguay Round, un groupe de travail sur les services professionnels a été créé afin de discuter de la possibilité d'appliquer aux services professionnels les notions fondamentales élaborées aux fins de l'accord sur les services. Il fut convenu qu'il ne semblait pas nécessaire d'élaborer une annexe spécifique pour les services juridiques. Cependant, à la conclusion de l'Uruguay Round, on a constaté que du travail restait à faire en ce qui concerne la réglementation intérieure des services professionnels, y compris les services juridiques. La réglementation intérieure, par exemple les normes de qualification, était réputée constituer un obstacle au libre-échange des services juridiques. En conséquence, le Groupe de travail des services professionnels (GTSP) a été créé afin d'oeuvrer à l'élaboration de dispositions supplémentaires sur la réglementation intérieure des services professionnels. On a ainsi demandé au GTSP de produire, en priorité, des lignes directrices sur la réglementation du secteur des services comptables. Les résultats de cet effort serviront d'assise aux travaux dans les autres secteurs de services professionnels, dont celui des services juridiques.

Dans la classification de l'OMC, les services juridiques sont répartis entre les catégories suivantes : i) les services de consultation et de représentation juridiques touchant au droit criminel; ii) les services de consultation et de représentation juridiques liés aux procédures judiciaires touchant à d'autres domaines du droit; iii) les services de consultation et de représentation juridiques touchant à des procédures statutaires de tribunaux quasi judiciaires, de conseils, etc.; iv) les services de documentation et d'attestation juridiques; et v) les autres renseignements à caractère juridique et de consultation. Mais la distinction entre les diverses disciplines du droit n'était pas aussi pertinente pour les membres qui souhaitaient prendre des engagements que la distinction faite entre les services de consultation et de représentation dans le pays d'accueil, le pays d'origine et en droit international. En conséquence, les listes de l'AGCS différencient les services juridiques suivants : a) le droit du pays d'accueil (consultation/ représentation); b) le droit du pays d'origine et/ou le droit de pays tiers (consultation/représentation); c) le droit international (consultation/représentation); d) les autres services de documentation, d'attestation, de consultation et d'information juridiques.

L'AGCS englobe tous les services de consultation et de représentation dans les diverses disciplines du droit ainsi que dans les procédures statutaires. Cela comprend les services notariaux parce qu'ils sont offerts sur une base commerciale. Cependant, les activités liées à l'administration de la justice (juges, greffiers de tribunaux, procureurs publics, etc.) sont exclues de la portée de l'AGCS parce que, dans la plupart des pays, ces services sont considérés comme étant « fournis dans l'exercice de l'autorité de l'État ».

Bien que plusieurs pays aient pris des engagements à l'égard des services juridiques, nombre d'entre eux ont énoncé des restrictions. La section qui suit renferme une analyse des engagements relatifs à l'industrie des services juridiques qui ont été pris par les membres de l'OMC au cours des négociations de l'Uruguay Round. L'annexe B renferme un résumé des engagements des principaux partenaires commerciaux du Canada. Pour obtenir plus de détails concernant les engagements pris dans le cadre de l'AGCS, communiquez directement avec Industrie Canada ou consultez notre site Web, à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca.

Les engagements horizontaux dont il faut tenir compte...

Comme nous l'avons mentionné, tous les membres ont pris des engagements à l'égard des principes élémentaires de la libéralisation du commerce des services, y compris celui du traitement de la nation la plus favorisée (NPF). En outre, plusieurs membres se sont entendus sur certaines questions et restrictions horizontales élémentaires qui s'appliquent à tous les secteurs. Celles-ci englobent des mesures de vaste portée relatives à l'investissement, aux transactions immobilières, aux subventions gouvernementales et à la fiscalité, ainsi qu'au mouvement temporaire des personnes physiques. Pour évaluer toute la portée de la libéralisation du commerce, il faut examiner les restrictions horizontales simultanément aux engagements spécifiques au secteur.

...à la lumière des engagements spécifiques au secteur

Les autres engagements sont définis dans les listes sectorielles de chaque pays membre. Sauf indication contraire, pour les industries de services figurant sur la liste d'un pays membre, celui-ci souscrit aux obligations élémentaires de l'AGCS concernant le traitement national et l'accès au marché.

À la suite de l'Uruguay Round et des accessions subséquentes, 56 pays membres de l'OMC (l'Union européenne a une liste consolidée pour ses quinze États membres) ont pris des engagements à l'égard des services juridiques. En outre, Aruba et les Antilles néerlandaises ont présenté une liste en dépit du fait qu'elles sont considérées comme faisant partie des Pays-Bas. Au total, 58 pays ont pris des engagements dans l'industrie des services juridiques. Le tableau 1 de l'annexe B énumère les pays ayant contracté des engagements dans cette industrie. Les pays qui n'ont pris aucun engagement à l'égard des services juridiques ne sont pas régis par les principes de l'AGCS concernant le traitement national et l'accès au marché.

De ces 58 pays, 23 ont pris des engagements pour les services de consultation en droit du pays d'accueil, 53 pour les services de consultation en droit international, 52 pour les services de consultation en droit du pays d'origine, cinq en droit de pays tiers et six pour les autres services juridiques (y compris les services de documentation et d'attestation juridiques et les autres services de consultation et d'information). En outre, plusieurs pays ont pris des engagements à l'égard des services de représentation juridique; 21 pays ont pris des engagements de ce genre à l'égard du droit du pays d'accueil, 18 pour le droit international et 18 à l'égard du droit du pays d'origine. Les pays ayant contracté des engagements à l'égard des trois grands domaines du droit sont notamment le Japon et les États-Unis. La plupart des pays de l'UE ont pris des engagements uniquement à l'égard du droit international et du droit du pays d'origine. Le Canada a inscrit sur sa liste des engagements à l'égard des services de consultation en droit international, en droit du pays d'origine et en droit de pays tiers.

Le Brunei Darussalam, la Bulgarie, la République dominicaine et Singapour ont prévu des exemptions au principe de la nation la plus favorisée pour les services juridiques. L'une de ces exemptions s'applique à tous les pays sur la base de la réciprocité, tandis que deux autres reposent sur une approbation au cas par cas. La quatrième exemption applique pleinement le traitement national pour ce qui est de la présence commerciale et de la présence de personnes physiques uniquement aux sociétés et aux citoyens de pays avec lesquels des accords préférentiels ont été conclus. Singapour a convenu de maintenir la possibilité de supprimer cette exemption, ce qui est à l'étude. Costa Rica, le Honduras, Panama et la Turquie ont prévu des exemptions au principe de la nation la plus favorisée pour les services professionnels. Ces exemptions maintiennent le principe de la réciprocité en tant que condition d'autorisation d'exercer des activités professionnelles, ce qui comprend les services juridiques.

Les engagements varient sensiblement d'un pays et d'une région à l'autre. De nombreux pays, dont le Canada, ont pris des engagements à l'égard des conseillers juridiques étrangers, alors qu'un nombre beaucoup plus restreint de pays ont pris des engagements à l'égard du droit du pays d'accueil. Plusieurs pays en développement ont pris des engagements assez libéraux à l'égard des services juridiques, mais la majorité n'a pas adopté de liste pour ces services et, par conséquent, ces pays demeurent non liés. Les engagements pris par les divers pays sont énumérés au tableau 1 de l'annexe B.

Il semblerait que de nombreux pays appliquent dans ce domaine des régimes plus libéraux que ceux auxquels ils se sont engagés dans leur liste. En outre, certains pays qui n'ont pas de liste spécifique d'engagements à l'égard des services juridiques appliquent un régime passablement libéral.

Restrictions générales

Même si 58 pays ont présenté une liste d'engagements à l'égard des services juridiques, ces engagements comportent des restrictions. L'annexe B renferme une carte qui montre certaines de ces restrictions par région. Les restrictions les plus courantes à l'accès au marché touchent la forme juridique de la présence commerciale. Dans la plupart des cas, les membres ont limité le choix de la forme juridique

aux personnes physiques (entreprises à propriétaire unique) ou aux partenariats, ce qui exclut les sociétés à responsabilité limitée. Certains pays ont également inscrit des conditions de nationalité et de citoyenneté. Dans un pays, le droit d'établissement est assujetti au consentement du barreau local.

En ce qui concerne le traitement national, les restrictions les plus fréquentes prennent la forme de conditions de résidence. Dans trois cas, les membres ont imposé comme exigence que tous les fournisseurs de services juridiques (nationaux et étrangers) soient diplômés d'une université nationale; cette restriction exerce *de facto* une discrimination entre les fournisseurs de services nationaux et étrangers. Parmi les autres restrictions figurant dans les listes d'engagements pour ce qui est du traitement national, il y a : i) la reconnaissance des diplômes étrangers réservée seulement aux ressortissants du pays qui ont étudié à l'étranger et ii) l'exigence faite aux avocats étrangers de prendre une part active aux affaires afin de pouvoir maintenir un intérêt dans un cabinet d'avocats local.

À l'instar des autres services professionnels, le secteur des services juridiques est caractérisé par des barrières réglementaires relativement élevées. La plupart des mesures ont trait à des conditions d'obtention de licence et de qualification, qui peuvent constituer d'importants obstacles au commerce des services juridiques. Cependant, les exigences liées à la réglementation intérieure n'ont pas à être inscrites sur la liste à moins qu'elles n'entrent dans la définition de l'accès au marché ou du traitement national, mais les mesures touchant au commerce doivent être administrées de façon raisonnable, objective et impartiale. Au total, 26 membres ont inscrit des mesures de réglementation intérieure sur leur liste.

Les restrictions au Canada

Comme nous l'avons déjà mentionné, le Canada n'a pris des engagements qu'à l'égard du droit international, du droit du pays d'origine et du droit de pays tiers. Parmi les limitations inscrites, il y a l'exigence selon laquelle la présence commerciale doit prendre la forme d'une entreprise à propriétaire unique ou d'un partenariat. En outre, à l'Île-du-Prince-Édouard, en Alberta, en Ontario et à Terre-Neuve, les avocats doivent résider en permanence dans la province pour obtenir l'équivalence professionnelle.

Pour ce qui est des conseillers juridiques étrangers, un droit d'exercice temporaire est accordé en Colombie-Britannique, en Saskatchewan et en Ontario sans qu'il soit nécessaire de se conformer aux exigences habituelles en matière d'équivalence, sous réserve des conditions suivantes :

- En Colombie-Britannique et en Saskatchewan, le conseiller juridique étranger doit être un « membre en règle » de la profession juridique de son pays d'origine.
- En Saskatchewan, le conseiller juridique étranger doit avoir pratiqué le droit dans son pays pendant au moins trois années complètes et, en Ontario, au cours des cinq années précédentes.
- En Colombie-Britannique et en Saskatchewan, la personne doit être de bonne moralité, avoir bonne réputation et être en santé. En Ontario, la personne doit être de bonne moralité.

- En Saskatchewan, le conseiller juridique étranger doit posséder une assurance contre les vols et détournements ou offrir d'autres garanties d'un montant minimum d'un million de dollars canadiens.
- En Saskatchewan, le conseiller juridique étranger doit prendre l'engagement de ne pas accepter, détenir ou transférer, ou traiter de toute autre manière de fonds en fiducie.
- En Colombie-Britannique et en Saskatchewan, le conseiller juridique étranger doit compléter tout programme obligatoire de formation juridique permanente.
- En Colombie-Britannique, le conseiller juridique étranger doit devenir membre du barreau provincial et ils doit posséder une assurance-responsabilité.
- En Ontario, le conseiller juridique étranger doit résider ou prendre l'engagement de résider en Ontario dès qu'il lui sera pratique de le faire.

Les engagements figurant sur la liste du Canada dans le secteur des services juridiques se traduisent par un accès relativement restreint pour les avocats de l'extérieur du pays. L'absence d'uniformité entre les provinces vient ajouter un fardeau supplémentaire aux avocats étrangers voulant pratiquer au Canada, tandis que les stipulations relatives à la présence commerciale imposent des restrictions aux sociétés qui voudraient investir et faire affaire au Canada. Il y a donc place à une simplification et à une libéralisation de nos engagements dans le secteur des services juridiques.

VII. OBJECTIFS CANADIENS PROPOSÉS EN VUE DES NÉGOCIATIONS DE L'AGCS 2000

L'objectif du Canada en vue de la prochaine ronde de négociations de l'AGCS est d'améliorer la qualité et le nombre de listes présentées par des pays membres. Au terme d'une analyse préliminaire, les éléments suivants ont été retenus comme objectifs possibles des négociations pour l'industrie des services juridiques (la liste est partielle et pourrait être remaniée) :

- S'assurer d'un meilleur accès au marché par l'entremise d'une *présence commerciale* en négociant des restrictions moins sévères concernant l'investissement et la nationalité, ainsi qu'une simplification des règles relatives à la forme des entités que peuvent constituer à l'étranger les entreprises canadiennes.

- Obtenir des meilleures conditions d'accès pour les professionnels et les personnes physiques.

- Améliorer les règles de transparence et s'assurer de la cohérence de la réglementation intérieure afin de faciliter l'entrée des étrangers.

- Parvenir à une plus grande libéralisation dans diverses autres industries de services professionnels compte tenu que les cabinets d'avocats performants devront avoir une bonne maîtrise des

compétences organisationnelles et de la technologie de pointe. Les pays qui possèdent de solides compétences dans les domaines des services-conseils, de la technologie et du savoir-faire organisationnel jouiront d'un avantage comparatif dans l'industrie des services juridiques.

- Accroître le nombre de pays qui offrent des engagements complets dans l'industrie des services juridiques.

VIII. DONNEZ-NOUS VOTRE OPINION

Les personnes que l'exportation des services juridiques canadiens intéresse peuvent aider le gouvernement à préciser ces objectifs généraux en fournissant des renseignements sur leurs activités et leurs expériences internationales particulières. Les questions qui suivent visent à servir de lignes directrices pour la formulation de vos commentaires.

- Quel type de services exportez-vous actuellement ou quel type d'activités internationales avez-vous entrepris?

- Où exportez-vous ces services?

- À l'heure actuelle, quelle est l'importance de vos exportations et de vos activités internationales?
  - Très importantes.
  - Modérément importantes.
  - Pas du tout importantes.

- Dans l'ordre, quels sont les moyens les plus importants par lesquels vous rejoignez vos clients à l'étranger?
  - Établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale).
  - Envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger.
  - Prestation de services par courrier.
  - Prestation de services par téléphone.
  - Prestation de services par télécopieur.
  - Transmission de vos services par voie électronique sur Internet.
  - Visite du client étranger à votre établissement au Canada.

- Quels sont les pays que vous prévoyez voir devenir des destinations importantes pour vos services?

- Quel type de services prévoyez-vous exporter dans l'avenir ou quel genre d'activités internationales comptez-vous entreprendre dans l'avenir?

- Quelle importance aura le commerce international dans l'avenir?
  - Beaucoup d'importance.
  - Une importance modérée.
  - Aucune importance.

- Prévoyez-vous que la méthode de prestation de vos services sur le marché international changera?

- Pour l'avenir, quelles seront, selon vous, les méthodes les plus importantes par lesquelles vous rejoindrez vos clients étrangers :
  - Établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale).
  - Envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger.
  - Prestation de services par courrier, par téléphone ou par télécopieur.
  - Transmission de vos services par voie électronique sur Internet.
  - Visite du client étranger à votre établissement au Canada.

- Si votre entreprise a réduit ou cessé ses activités internationales, est-ce à cause
  - d'obstacles à l'accès aux marchés étrangers,
  - d'un manque d'occasions de participer à des marché publics,
  - d'un manque de compétitivité commerciale,
  - d'un autre obstacle?

- Sur chacun de vos marchés étrangers (actuels ou futurs), dans quelle mesure la réglementation locale influe-t-elle sur la capacité de votre entreprise de fournir des services?
  - Beaucoup.
  - Modérément.
  - Pas du tout?

- Quelles mesures particulières ont gêné les activités de votre entreprise ou influé sur la capacité de vos clients de faire affaire avec votre entreprise? (Dans la mesure du possible, veuillez préciser la loi ou la politique qui a entravé vos activités commerciales.)

- Pour chacune des mesures ayant gêné vos activités commerciales, quelle importance aurait pour votre entreprise le retrait de cette mesure?
  - Beaucoup d'importance.
  - Une importance modérée.
  - Aucune importance.

- Pensez-vous que la formation de partenariat avec des entreprises étrangères constitue un moyen efficace d'assurer la prestation des services? Pouvez-vous établir ou former facilement de telles associations?

- Selon vous, quelles sont les priorités en ce qui a trait à la libéralisation du commerce des services juridiques? (Veuillez classer les éléments suivants par ordre décroissant d'importance.)
  - Mesures privilégiant l'achat local
  - Limites ou restrictions relatives à l'investissement
  - Restrictions relatives à la forme d'établissement commercial (partenariat, coentreprise, etc.)
  - Restrictions relatives à l'immigration ou à l'entrée temporaire
  - Limite au nombre de fournisseurs de services sur le marché (contingent, droits exclusifs, etc.)
  - Non-reconnaissance des titres de compétence professionnelle
  - Manque de transparence des régimes locaux de licences et de pratique professionnelle
  - Restrictions relatives à l'accès aux projets de marchés publics
  - Subventions et stimulants fiscaux
  - Exigences en matière de licences
  - Exigences en matière de qualification
  - Restrictions relatives à la dénomination de l'entreprise
  - Exigences linguistiques
  - Exigences relatives à la résidence/citoyenneté
  - Restrictions relatives à l'établissement des honoraires
  - Pratiques déloyales en matière de soumissions
  - Contrôles des changes
  - Autres _____

- La négociation d'une entente multilatérale sur le commerce des services pourrait bien comporter un échange de concessions, dans le cadre duquel chaque pays accepterait de libéraliser son propre marché. Y a-t-il des mesures touchant votre secteur sur le marché canadien que vous jugez essentielles au maintien de votre rentabilité et qui ne devraient pas être libéralisées?

- Y a-t-il des domaines où une libéralisation de l'accès au marché canadien pour les étrangers aurait un impact significatif sur les entreprises canadiennes? Quels seraient la nature et l'ampleur de cet impact?

- Êtes-vous d'avis que les obstacles au commerce des services juridiques nécessitent une attention particulière dans le cadre des négociations de l'AGCS? Pourquoi?

Si vous désirez faire connaître votre opinion au gouvernement, veuillez transmettre vos commentaires à l'adresse suivante :

AGCS 2000
Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

À l'attention de : Carla VanBeselaere
Téléphone : (613) 957-8108
Fax : (613) 952-0540
Courriel : vanbeselaere.carla@ic.gc.ca

IX. REMERCIEMENTS ET RÉFÉRENCES

La plupart des renseignements que renferme le présent document sont tirés des cinq sources suivantes :

La réglementation de la profession juridique au Canada : document produit par la Fédération des professions juridiques du Canada.

Statistiques sur les ordres professionnels de juristes - 1997 : document de recherche produit par la Fédération des professions juridiques du Canada.

Les services juridiques au niveau international, 1995-1996 : document de recherche produit par Colleen Cardillo pour Statistique Canada.

Le Canada dans le cadre de la mondialisation : aperçu statistique de l'économie du secteur des services au Canada, produit par la Direction générale du secteur des services et grands projets d'Industrie Canada.

Les services juridiques : note documentaire produite par le Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce.

X. AUTRES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS

Au sujet de l'industrie des services juridiques ou des industries de services en général

Vous trouverez des renseignements supplémentaires sur l'industrie des services juridiques ou les industries de services en général en consultant le site web *Strategis*, à la rubrique *Information d'affaires par secteur, industries de services et grands projets*, à l'adresse suivante :

http://strategis.ic.gc.ca

Vous pouvez aussi communiquer avec :

M. Morris Krymalowski
5, Place Ville-Marie
7e étage, suite 700
Montréal (Québec)
H3B 2G2
Téléphone : (514) 283-7828
Fax : (514) 283-8916
Courriel : krymalowski.morris@ic.gc.ca

Au sujet de l'AGCS

Le texte juridique de l'AGCS fait partie de *l'Acte final reprenant les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round*, que l'on peut se procurer dans toutes les librairies gouvernementales. Il est aussi accessible au public sur le site web de l'OMC, à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/wto/legal/finalact.htm

Le site web de l'OMC renferme aussi des documents d'information supplémentaires sur la structure de l'AGCS et sur les récentes négociations sectorielles, à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/wto/services/services.htm.

L'Union européenne présente aussi un examen pratique des engagements pris dans le cadre de l'AGCS de l'OMC, que l'on peut consulter sur son site web, à l'adresse suivante :

http://gats-info.eu.int/

Vous pouvez aussi communiquer avec la

Direction de la politique commerciale sur les services
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson

125, Promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone : (613) 944-0487
Fax : (613) 944-0058

Pour plus d'information sur le programme AGCS 2000

Visitez le site web d'Industrie Canada consacré aux industries de services, à l'adresse suivante :

http://services2000.ic.gc.ca

Autre lien utile pour obtenir des renseignements sur Internet

La United States International Trade Commission (USITC) est un organisme fédéral indépendant, ayant un statut quasi judiciaire, qui fournit des services objectifs de spécialistes en commerce aux instances législatives et exécutives du gouvernement américain, qui évalue l'incidence des importations sur les entreprises américaines et qui entreprend des actions contre certaines pratiques commerciales déloyales comme les contrefaçons de brevets, de marques de commerce ou de droits d'auteur. Les analystes et les économistes de la Commission font des recherches et publient des rapports sur les industries américaines et les tendances mondiales qui les touchent.

Son site web se trouve à l'adresse suivante : http://www.usitc.gov/

ANNEXE A

DÉFINITIONS ET GLOSSAIRE TERMINOLOGIQUE DE L'AGCS

Balance des paiements — Écart entre les revenus et les dépenses d'un pays sur les marchés étrangers, découlant des exportations et des importations de biens et de services et des opérations gouvernementales.

Conseillers juridiques étrangers (CJE) — Professionnels pratiquant le droit international, le droit de leur pays et le droit d'un pays tiers.

Définition des services juridiques (CCP 861) — Ce secteur correspond à la Classification centrale des produits des Nations Unies (CCP ONU) à trois chiffres. La définition correspondante englobe :

- *Les services de consultation et de représentation juridiques touchant le droit criminel* : ce qui comprend les services de consultation et de représentation juridiques durant un procès et les services de rédaction de documents juridiques en rapport avec le droit pénal. De façon générale, cela veut dire la défense d'un client devant un organisme judiciaire dans le cas d'un délit criminel lorsque les juristes de pratique privée sont embauchés à honoraires par le gouvernement. Cela comprend à la fois la plaidoirie devant le tribunal et le travail juridique hors cour.
- *Les services de consultation et de représentation juridiques liés aux procédures judiciaires dans d'autres domaines du droit* : ce qui comprend les services de consultation et de représentation juridiques durant un procès et les services de rédaction de documents juridiques en rapport avec le droit autre que criminel. Les services de représentation consistent généralement à agir en tant que procureur du client ou à défendre le client dans une poursuite. Cela englobe la plaidoirie de la cause devant le tribunal et le travail juridique hors cour.
- *Les services de consultation et de représentation juridiques liés aux procédures statutaires de tribunaux quasi judiciaires, de conseils, etc.* : ce qui comprend les services de consultation et de représentation juridiques durant un procès et les services de rédaction de documents juridiques liés aux procédures statutaires. De façon générale, cela suppose la représentation du client devant l'organisme statutaire (p. ex. un tribunal administratif). Cela englobe la plaidoirie de la cause devant l'organisme compétent autre qu'un tribunal judiciaire et le travail juridique connexe.

Droits exclusifs — Lorsque la capacité de fournir certains services est limitée à une ou des entreprises particulières.

Engagement — Mesure qui touche habituellement l'accès au marché et le traitement national et qui a une incidence sur le commerce international des services. Les engagements sont énumérés dans des listes nationales et précisent les industries de services et les modes d'approvisionnement visés.

Engagement horizontal — Engagement qui s'applique au commerce international dans plusieurs industries de services. En général, les engagements horizontaux établissent des limites à l'accès au marché ou au traitement national.

Engagement limité — Engagement qui ne peut être assorti de restrictions plus rigoureuses par la suite; seule une plus grande libéralisation est permise (sauf s'il y a versement d'une pénalité convenue).

Entente sur les marchés publics — Une entente multilatérale dont les membres de l'OMC ne sont pas tous signataires. Elle a pour but d'ouvrir le plus possible ce marché à la concurrence internationale. L'entente vise à rendre les lois, les règlements, les procédures et les pratiques relatives aux marchés publics plus transparents et à s'assurer que les gouvernements ne protègent pas les produits ou les fournisseurs intérieurs et n'exercent pas de discrimination contre les produits et fournisseurs étrangers.

Forme organisationnelle — Structure d'une entreprise (société, partenariat, etc.).

Impossibilité technique — Chose que la technologie ne permet pas de réaliser.

Mesure — Loi, règlement, règle, procédure, décision ou action administrative qui a une incidence sur le commerce des services. Les mesures peuvent viser : 1) l'achat, le paiement ou l'utilisation d'un service; 2) l'accès, par les fournisseurs de services, à des services qui doivent être accessibles au public et l'utilisation de ces services; 3) la capacité d'un fournisseur de services d'établir une présence, y compris une présence commerciale, dans un pays hôte.

Mesures de sauvegarde — Mesures visant à suspendre des engagements dans certaines situations d'urgence.

Modes de prestation :

- *Commerce de services transfrontière (mode 1)* — Commerce entre le territoire d'un pays membre et le territoire d'un autre pays membre, sans déplacement du fournisseur de services, par exemple l'envoi de plans juridiques par câble ou par satellite.
- *Consommation à l'étranger (mode 2)* — Services consommés ou achetés par les ressortissants d'un pays membre dans le territoire d'un autre pays membre où ces services sont fournis, par exemple les services touristiques, que l'on ne peut consommer qu'en se rendant dans l'autre pays.
- *Présence commerciale (mode 3)* — Tout type d'entreprise ou d'établissement professionnel, y compris les succursales et les agences, par exemple un investissement direct dans le pays hôte.
- *Mouvement temporaire d'une personne physique (mode 4)* — Présence temporaire de personnes physiques sur un marché aux fins de fournir des services, par exemple les professionnels ou les employés d'un fournisseur de services.

Non lié — Décrit une situation où un Membre de l'OMC désire conserver la possibilité d'adopter ou de maintenir des mesures contraires aux obligations relatives à l'accès au marché et au traitement national.

Pays membres — Les États signataires de l'Organisation mondiale du commerce et, par conséquent, de l'AGCS.

Personne juridique — Toute entité légale dûment constituée ou autrement organisée dans le cadre d'une loi applicable, à but lucratif ou non, de propriété privée ou gouvernementale; comprend les sociétés, les fiducies, les partenariats, les coentreprises, les entreprises à propriétaire unique et les associations (à l'exclusion des succursales et des agences).

Personne physique — Personne qui est un ressortissant d'un pays selon la loi de ce pays ou, dans le cas d'un pays qui n'a pas de ressortissants (par exemple les territoires), une personne qui possède un droit de résidence permanente selon la loi de ce pays.

Traitement de la nation la plus favorisée — Un service ou un fournisseur de services d'un pays membre de l'OMC doit être traité de façon aussi favorable qu'un service ou un fournisseur de services de tout autre pays.

Traitement national — Les services et les fournisseurs de services étrangers doivent être traités de façon non moins favorable que leurs homologues nationaux.

ANNEXE B

RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT LES SERVICES JURIDIQUES

La présente annexe résume les engagements et les restrictions (visant l'industrie des services juridiques) auxquels se sont soumis les membres de l'OMC. La première section traite des restrictions horizontales qui s'appliquent à tous les secteurs (y compris les services juridiques), tandis que la deuxième section referme des détails sur les engagements visant spécifiquement l'industrie des services juridiques. Pris globalement, ces engagements constituent le point de départ des négociations de l'AGCS 2000. Par souci de brièveté, nous avons regroupé les engagements sectoriels par région, en nous limitant aux principaux partenaires commerciaux du Canada. On peut obtenir des renseignements complets sur tous les engagements des membres de l'OMC sur demande ou en consultant le site web du gouvernement du Canada, à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca. L'annexe A renferme un glossaire des termes utilisés dans la présente section.

RESTRICTIONS HORIZONTALES

Ces restrictions résument en gros les mesures générales visant la présence commerciale et l'investissement, les restrictions relatives aux transactions immobilières, les subventions gouvernementales et la fiscalité et le mouvement temporaire des personnes physiques. Outre ces restrictions, les pays en développement ont aussi adopté des mesures préférentielles pour les entreprises qui offrent les meilleures modalités de transfert de technologie. Les engagements horizontaux ont préséance sur tout engagement sectoriel. Afin de saisir toute la portée de la libéralisation du commerce, les engagements horizontaux doivent être examinés simultanément aux engagements sectoriels.

1. Présence commerciale et restrictions à l'investissement

L'acquisition et le contrôle d'une société nationale par des intérêts étrangers peuvent être assujettis à des plafonds d'investissement, à des restrictions quant aux éléments d'actif pouvant être détenus et à des exigences quant à la constitution en société et à la présence locale; ils peuvent aussi nécessiter l'approbation du gouvernement. Ainsi, le Canada exige l'approbation de toutes les acquisitions directes d'entreprises canadiennes dont l'actif dépasse un montant établi et publié en janvier de chaque année dans la *Gazette du Canada*; en 1998, le seuil était fixé à 179 millions de dollars pour les pays membres de l'OMC.

2. Restrictions relatives aux transactions immobilières

De nombreux pays restreignent l'achat de biens immobiliers et de terrains. L'imposition de restrictions liées à la nationalité et d'exigences de dépôt est relativement courante. Souvent, ces règles sont établies par des instances infra-fédérales et peuvent être extrêmement complexes. Plutôt que d'assujettir la

réglementation nationale en matière immobilière à des restrictions, les règles de l'AGCS exigent la transparence et l'accès à l'information au sujet de ces règlements.

3. Subventions gouvernementales et fiscalité

Afin de clarifier les questions de fiscalité intérieure et d'accès aux subventions, les pays membres ont ajouté des commentaires spécifiques à leur liste. Les étrangers peuvent ne pas être admissibles à certaines subventions ou, dans des circonstances particulières, être assujettis à un taux d'imposition différent. Ainsi, les États-Unis se réservent le droit d'appliquer des impôts plus élevés à un ressortissant, un résidant ou une société d'un pays étranger qui exige des impôts discriminatoires ou extraterritoriaux d'un ressortissant, d'un résidant ou d'une société des États-Unis. Tous les pays conservent leur souveraineté sur les questions intérieures touchant la fiscalité et les subventions.

4. Mouvement de personnes physiques

En général, l'AGCS n'interdit pas aux membres d'appliquer des mesures pour réglementer l'entrée des personnes physiques, y compris leur séjour temporaire, sur leur territoire. Le mouvement des personnes physiques n'est pas lié par la plupart des listes d'engagements. Toutefois, les membres se sont pour la plupart engagés à permettre l'entrée temporaire lorsqu'il s'agit du transfert de personnes travaillant pour une société (gestionnaires, membres de la direction et experts), du personnel participant à l'établissement d'une entreprise et des vendeurs de services. La question de l'entrée permanente n'est pas abordée dans l'AGCS et demeure encore sous l'autorité des responsables locaux de l'immigration.

ENGAGEMENTS CONCERNANT L'INDUSTRIE DES SERVICES JURIDIQUES

Cette section décrit les engagements et les restrictions sectoriels à l'égard de l'accès au marché et du traitement national figurant dans les listes des divers pays. Au total, 58 pays ont présenté des listes d'engagements pour l'industrie des services juridiques, mais le niveau d'engagement varie sensiblement d'une région et d'un pays à l'autre. Pour faciliter la présentation, l'examen des engagements sectoriels est regroupé par région et se limite aux principaux partenaires commerciaux du Canada.

États-Unis
(Les conditions d'accès offertes par les États-Unis dans le cadre de l'AGCS ne sont pas aussi libérales que celles prévues dans l'Accord de libre-échange nord-américain.)

- *Services juridiques : pratique à titre d'avocat qualifié aux États-Unis ou par l'intermédiaire de celui-ci (tous les États)*
  - Pour l'accès au marché, les services doivent être fournis par une personne physique.

- Pour l'accès au marché, un bureau doit être maintenu dans l'État aux fins d'obtenir une licence dans le District de Columbia, en Indiana, au Michigan, au Minnesota, au Mississippi, au New Jersey, en Ohio, au Dakota du Sud et au Tennessee.
- Pour l'accès au marché des entreprises commerciales, les partenariats avec des cabinets d'avocats sont limités aux personnes détenant une licence d'avocat. La citoyenneté américaine est requise pour pratiquer le droit devant le U.S. Patent and Trademark Office.
- Pour le traitement national, la résidence dans l'État ou aux États-Unis est requise aux fins d'obtenir une licence à Hawaii, en Iowa, au Kansas, au Massachusetts, au Michigan, au Minnesota, au Mississippi, au Nebraska, au New Jersey, au New Hampshire, en Oklahoma, au Rhode Island, au Dakota du Sud, au Vermont, en Virginie et au Wyoming.

- *Services juridiques : consultation portant sur le droit de la juridiction où le fournisseur des services est habilité à pratiquer en tant qu'avocat, à l'exclusion des fonctions suivantes : i) comparution devant tout tribunal ou tout magistrat ou autre officier judiciaire; ii) production de tout instrument effectuant le transfert ou l'enregistrement de titres immobiliers aux États-Unis; iii) rédaction d'un testament ou d'un acte de fiducie portant sur la disposition de tout bien situé aux États-Unis et détenu par un résidant de ce pays; iv) production de tout instrument concernant les relations maritales ou parentales ou les droits ou responsabilités de résidants des États-Unis.*
  - L'accès varie sensiblement selon l'État et seule la pratique du droit international est relativement libre. Dans la plupart des États, la pratique du droit international est autorisée pourvu que le conseiller juridique étranger (CJE) soit compétent, ou seulement dans la mesure permise par le pays où cet avocat est inscrit.
  - L'accès au marché pour ce qui est de la présence commerciale et des personne naturelles ne fait l'objet d'aucun engagement en Alabama, en Arizona, en Arkansas, au Colorado, au Delaware, en Idaho, en Indiana, en Iowa, au Kansas, au Kentucky, en Louisiane, au Maine, au Maryland, au Massachusetts, au Mississippi, au Missouri, au Montana, au Nebraska, au Nevada, au New Hampshire, au Nouveau-Mexique, en Caroline du Nord, au Dakota du Nord, en Oklahoma, en Pennsylvanie, au Rhode Island, en Caroline du Sud, au Dakota du Sud, au Tennessee, en Utah, au Vermont, en Virginie, en Virginie occidentale, au Wisconsin et au Wyoming.
  - L'Alaska, la Californie, le Connecticut, le District de Columbia, la Floride, la Georgie, Hawaii, l'Illinois, le Michigan, le Minnesota, le New Jersey, New York, l'Ohio, l'Oregon, le Texas et l'État de Washington n'imposent que peu de restrictions à l'accès au marché. Au Michigan, la résidence dans l'État est requise pour que le traitement national soit accordé à la présence commerciale ou à la présence de personnes physiques. Le Minnesota, le New Jersey, New York, l'Ohio et l'État de Washington exigent la présence d'un bureau dans l'État aux fins de l'accès au marché des personnes physiques.
  - La pratique du droit d'un pays tiers est permise uniquement au New Jersey, en Alaska, au Connecticut, à New York, en Oregon, en Ohio, dans le District de Columbia et à Hawaii, mais

l'avocat doit être compétent dans le droit du pays concerné ou obtenir l'avis juridique d'un procureur détenant une licence de pratique dans cette juridiction.

- La pratique du droit du pays d'accueil est permise uniquement au New Jersey, à New York, en Alaska, dans le District de Columbia, à Hawaii, en Oregon et en Ohio, mais le conseiller juridique étranger doit obtenir l'avis juridique d'un procureur détenant une licence de pratique dans cette juridiction.
- L'Ohio ne permet pas les partenariats avec des avocats locaux.

Amérique du Sud

(Les conditions d'accès offertes par le Chili dans le cadre de l'AGCS ne sont pas aussi libérales que celles prévues dans l'Accord de libre-échange Canada-Chili.)

- Membres ayant pris des engagements dans le cadre de l'AGCS pour les services juridiques : *Argentine, Chili, Colombie, Équateur, Guyana et Venezuela.*
- L'Argentine et le Guyana ont pris des engagements à l'égard de toutes les formes de services juridiques; le Chili a pris des engagements concernant les avis juridiques sur des questions de droit international public et de droit commercial international; la Colombie et l'Équateur ont pris des engagements à l'égard des services de consultation juridique portant sur la législation étrangère et la législation internationale (à l'exclusion des avis et des procès qui concernent le droit national); la Colombie a pris des engagements à l'égard des services de consultation juridique dans le secteur minier; enfin, le Venezuela a pris des engagements à l'égard des services de consultation juridique (mais non des services de représentation).
- À l'exception du Chili, il y a relativement peu de limitations aux engagements pris par ces pays.
- Le Chili demeure non lié pour la prestation transfrontière et la consommation à l'étranger de services juridiques, tandis que la présence de personnes physiques ne fait l'objet d'aucun engagement sauf indication contraire dans la section horizontale. Au Chili, les avocats étrangers peuvent être l'objet d'une évaluation de la part des autorités compétentes. Si la prestation d'avis juridiques comporte la comparution ou l'exécution de procédures formelles devant une cour de justice ou un organisme administratif chilien, ces fonctions doivent être accomplies par un professionnel reconnu au Chili.
- Le Venezuela demeure non lié à l'égard de l'approvisionnement transfrontière de services juridiques.
- La Colombie demeure non liée en ce qui a trait à la présence commerciale et à la présence des personnes physiques pour la prestation de services juridiques hors du secteur minier.
- Au Guyana, les personnes de l'extérieur du Commonwealth des Caraïbes (CARICOM) sont tenues de soumettre leurs diplômes à l'examen du Council of Legal Education et de suivre une période de formation de six mois aux fins du traitement national.

Amérique centrale et Caraïbes

- Membres ayant pris des engagements dans le cadre de l'AGCS pour les services juridiques : *Antigua et Barbuda, Antilles néerlandaises, Aruba, Barbade, Cuba, El Salvador, Jamaïque, Panama, République dominicaine, Trinidad et Tobago.*
- Cuba a pris des engagements à l'égard des services juridiques et des autres services de consultation et d'information juridiques; la Barbade a pris des engagements à l'égard des services de documentation et d'attestation juridiques; Aruba, Antigua et Barbuda, la Jamaïque, les Antilles néerlandaises et Panama ont pris des engagements à l'égard des services de consultation juridique portant sur le droit international et le droit du pays d'origine; la République dominicaine et le El Salvador ont pris des engagements à l'égard des autres services de consultation et d'information juridiques, tandis que Trinidad et Tobago ont pris des engagements à l'égard des services de consultation juridique internationaux.
- Cuba demeure non lié pour la prestation transfrontière de services juridiques.
- La Barbade demeure non liée pour la prestation transfrontière et la consommation à l'étranger; pour ce qui est de l'accès au marché, seule une personne physique peut pratiquer le droit et un avocat doit être admis au barreau local et inscrit conformément à la *Legal Profession Act.*
- Afin d'exercer la profession d'avocat au El Salvador, l'autorisation de la Cour suprême de justice est requise. Un étranger souhaitant pratiquer comme avocat au El Salvador doit être diplômé d'une université salvadorienne. Pour pratiquer la profession de notaire, il faut être de nationalité salvadorienne.
- Aruba demeure non lié pour ce qui est de la présence des personnes physiques aux fins de l'accès au marché.
- La République dominicaine demeure non liée pour ce qui est de la présence des personnes physiques et le traitement national de la prestation transfrontière et de la consommation à l'étranger.
- En Jamaïque, les avocats provenant d'autres juridictions ne peuvent pratiquer avant d'avoir été acceptés par l'Association du barreau jamaïcain.

Union européenne

- Membres ayant pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services juridiques : *Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Pays-Bas, Irlande, Italie, Luxembourg, Portugal, Espagne, Suède et Royaume-Uni.*
- Tous les pays de l'UE ont pris des engagements en ce qui a trait aux conseils juridiques portant sur le droit du pays d'origine et le droit international public. La France et le Luxembourg ont également pris des engagements à l'égard du droit du pays d'origine.
- La France et le Portugal demeurent non liés pour ce qui est des services de rédaction de documents juridiques.
- Pour le traitement national, la commercialisation des activités de conseil juridique est limitée au Danemark aux avocats détenant une licence de pratique danoise ainsi qu'aux cabinets d'avocats

enregistrés au Danemark; seuls les avocats détenant une licence de pratique danoise peuvent siéger au sein de l'équipe de gestion d'un cabinet d'avocats danois ou faire partie de celle-ci.

- En Allemagne, l'accès au marché pour les entreprises commerciales est assujetti à l'approbation de l'Association du barreau, conformément à la *Loi fédérale sur les avocats*, laquelle exige l'établissement et n'autorise que les entreprises à propriétaire unique ou les partenariats.
- Pour l'accès au marché des personnes physiques, l'Allemagne et le Royaume-Uni exigent un diplôme universitaire, la reconnaissance professionnelle et trois années d'expérience professionnelle dans le secteur.
- En France, les services touchant au droit du pays d'accueil et au droit international sont ouverts aux membres des professions juridiques et judiciaires réglementées.
- Au Luxembourg, les services touchant au droit du pays d'accueil et au droit international sont assujettis à l'inscription comme « avocat » auprès du Barreau du Luxembourg.

Autres pays européens (y compris l'Europe de l'Est)

- Membres ayant pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services juridiques : *Bulgarie, République tchèque, Hongrie, Islande, Liechtenstein, Norvège, Pologne, Roumanie, République slovaque, Slovénie et Suisse*.
- La République tchèque, la Pologne, la Roumanie, la République slovaque et la Slovénie ont pris des engagements à l'égard des services juridiques en général. La Bulgarie, le Liechtenstein, l'Islande et la Suisse ont pris des engagements à l'égard des services de consultation en droit international et en droit du pays d'origine, tandis que l'Islande a pris des engagements à l'égard du droit de pays tiers. La Norvège a pris des engagements à l'égard des services de consultation juridique en droit étranger (pays d'origine).
- Pour avoir accès au marché norvégien, on doit prendre une part active aux affaires et détenir un intérêt (posséder des actions et/ou être membre du conseil d'administration) d'un cabinet d'avocats norvégien. Les avocats étrangers peuvent donner des conseils en droit étranger et en droit international après avoir présenté une requête à cet effet; cependant, certaines restrictions s'appliquent à la collaboration avec des avocats norvégiens.
- Le Liechtenstein demeure non lié en ce qui a trait à la présence commerciale.
- En Islande, les membres de l'Association générale du barreau ont le droit exclusif de représenter des clients devant les tribunaux importants. Pour ce qui est du traitement national des services de conseils juridiques touchant le droit du pays d'origine, les avocats doivent réussir un examen de droit islandais (ou l'équivalent) et satisfaire aux conditions de nationalité ou résider au pays depuis au moins une année pour offrir des services juridiques à titre de membre de l'Association générale du barreau d'Islande.
- En Hongrie, la présence commerciale doit prendre la forme d'un bureau de représentation aux fins d'obtenir l'accès au marché.
- En République tchèque et en République slovaque, pour les activités touchant au droit national, l'acceptation par l'Association du barreau local ou la Chambre des avocats commerciaux est

requise. Pour recevoir le traitement national, les procureurs et les avocats commerciaux doivent être diplômés d'une université locale.

- En Bulgarie, les services de conseil juridique n'englobent pas i) la représentation devant les instances (judiciaires ou non judiciaires) et les organismes administratifs et la production de documents juridiques liés à ces procédures; ii) l'expression d'une opinion juridique touchant le droit autre que le droit de la juridiction où le fournisseur de services est habilité à pratiquer la profession d'avocat et iii) la représentation juridique hors cour touchant aux droits et obligations des ressortissants bulgares.
- La nationalité suisse est requise pour établir une pratique juridique dans le canton de Saint-Gall.
- En Slovénie, la présence commerciale est limitée aux entreprises à propriétaire unique ou aux partenariats. Seuls les avocats détenant une licence de pratique peuvent être associés. Pour les activités touchant au droit national, l'acceptation par l'Association du barreau local est requise. L'établissement d'un cabinet d'avocats est assujetti à l'approbation de l'Association du barreau. Afin d'être acceptés par l'Association du barreau, les avocats doivent détenir un certificat de connaissances en droit slovène et maîtriser la langue slovène.
- En Pologne, l'établissement d'une présence commerciale nécessite une autorisation et la nationalité polonaise.
- La Roumanie demeure non liée pour ce qui est de la présence commerciale et de la présence des personnes physiques.

Moyen-Orient

- Membres ayant pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services juridiques : *Turquie et Israël.*
- La Turquie a pris des engagements à l'égard des services de consultation en droit étranger et en droit international, tandis qu'Israël a pris des engagements à l'égard des services juridiques en général.
- Pour le traitement national, la représentation devant les tribunaux turcs est réservée aux ressortissants turcs.
- La présence commerciale en Israël est limitée aux résidants ou aux citoyens israéliens.

Asie-Pacifique

- Membres ayant pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services juridiques : *Thaïlande, Malaysia et Japon.*
- La Thaïlande et le Japon ont pris des engagements à l'égard des services juridiques en général, tandis que le Malaysia a pris des engagements à l'égard des services de consultation et de conseil touchant uniquement au droit du pays d'origine, au droit international et au droit des sociétés *offshore* au Malaysia.

- La Thaïlande demeure non liée pour ce qui est de la prestation transfrontière des services juridiques et de la présence des personnes physiques. Pour le traitement national, la participation étrangère au capital ne peut dépasser 49 p. 100.
- Au Malaysia, l'accès au marché aux fins de la présence commerciale ne peut se faire que dans le cadre d'une société constituée dans le Territoire fédéral de Labuan. Les services juridiques ne peuvent être fournis qu'à des sociétés *offshore* établies dans le Territoire fédéral de Labuan.
- Au Japon, un fournisseur de services doit être reconnu comme « Gaikoku-Ho-Jimu-Bengoshi » par le ministre de la Justice et doit être inscrit auprès de la Fédération japonaise des associations du barreau. Pour être reconnu, le fournisseur de services doit i) être qualifié à titre d'avocat dans la juridiction concernée; ii) être engagé comme avocat depuis au moins cinq ans dans cette juridiction; iii) ne pas être visé par des conditions d'inaptitude dans cette juridiction qui, si elles s'appliquaient au Bengoshi, rendrait celui-ci inapte; iv) pratiquer la profession de bonne foi; v) posséder des plans, une résidence et une base financière permettant d'assurer proprement et de façon stable ses fonctions; vi) posséder les moyens requis pour dédommager les clients des préjudices qu'ils auraient subis. Pour l'accès au marché, les services doivent être fournis par une personne physique et la présence commerciale est requise. Pour offrir des services de consultation touchant le droit de la juridiction où le fournisseur de services est un avocat qualifié, ce dernier est tenu de demeurer au Japon pour une période minimale de 18 jours au cours d'une année afin de recevoir le traitement national.

Afrique

- Membres ayant pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services juridiques : *Afrique du Sud, Sierra Leone, Rwanda, Lesotho et Gambie.*
- Le Sierra Leone, le Rwanda et la Gambie ont pris des engagements à l'égard des services juridiques en général. L'Afrique du Sud et le Lesotho ont pris des engagements à l'égard du droit intérieur et des services de consultation en droit étranger et en droit international.
- L'Afrique du Sud et le Lesotho demeurent non liés pour ce qui est de la prestation transfrontière et de la consommation à l'étranger de services juridiques.
- Au Sierra Leone, la présence commerciale doit prendre la forme d'un partenariat. Les co-entreprises étrangères doivent être concurrentielles et être enregistrées comme institutions dans leur pays.

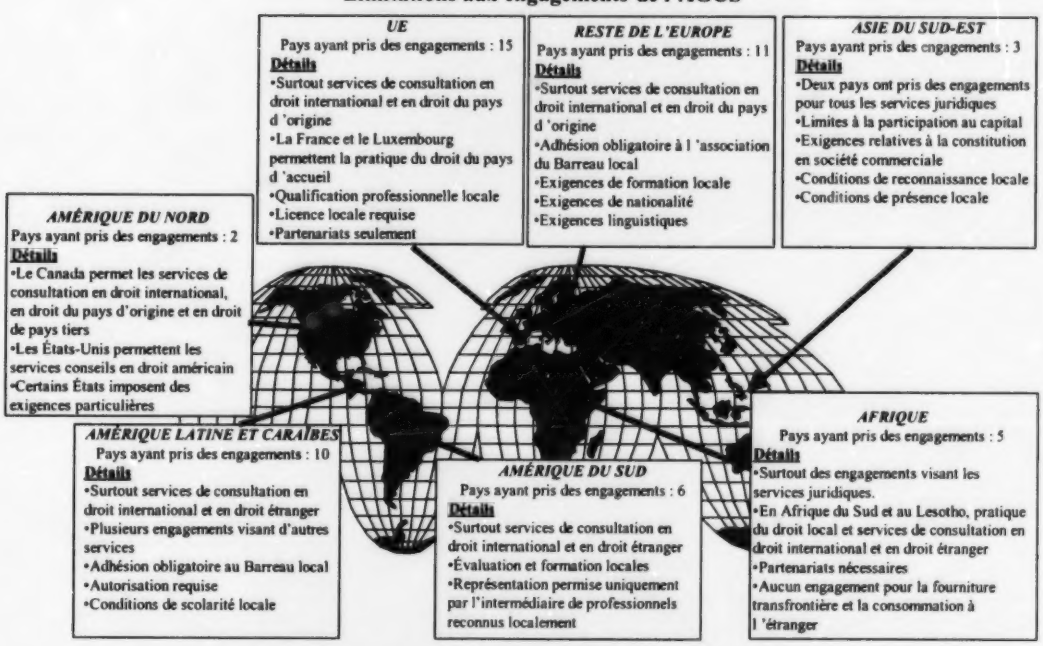
Australasie

- Membres ayant pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services juridiques : *Australie, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée et Îles Salomon.*
- La Papouasie-Nouvelle-Guinée a pris des engagements à l'égard des services juridiques en général. La Nouvelle-Zélande a pris des engagements à l'égard des services juridiques intérieurs et des

services de consultation en droit international. L'Australie et les Îles Salomon ont pris des engagements à l'égard du droit du pays d'origine et du droit international public.

- En Australie, les personnes physiques pratiquant le droit étranger peuvent se joindre à un cabinet d'avocats local uniquement comme employé ou consultant et ne peuvent être associées à des avocats locaux ou embaucher ces derniers. Pour le traitement national dans les États de la Nouvelle-Galles du Sud et de Victoria, au moins un des associés possédant une participation au capital d'une firme engagée dans la prestation de services de conseil en droit étranger doit être un résidant permanent; dans l'État du Queensland, au moins un des associés participant au capital d'un cabinet de juristes étranger doit être un résidant pour une période minimale de 180 jours au cours d'une année civile.
- Aux Îles Salomon, la présence commerciale doit prendre la forme d'une entreprise à propriétaire unique ou d'un partenariat.

Figure 6
LES SERVICES JURIDIQUES
Limitations aux engagements de l'AGCS



Modes : (1) Transfrontière, (2) Consommation à l'étranger, (3) Présence commerciale, (4) Présence de personnes physiques.

Tableau 1

PAYS AYANT PRIS DES ENGAGEMENTS DANS LE CADRE DE L'AGCS POUR LES SERVICES JURIDIQUES

PAYS	DROIT DU PAYS D'ACCUEIL		DROIT INTERNATIONAL		DROIT DU PAYS D'ORIGINE		AUTRE	MODES
	Conseil	Représentation	Conseil	Représentation	Conseil	Représentation		
Antigua et Barbuda			X		X			Tous*
Argentine	X	X	X	X	X	X		Tous*
Aruba			X		X			Tous, TN 4 non lié
Australie			X	X	X	X		Tous*
Barbade							Services de documentation et d'attestation juridiques	3, 4
Bulgarie			X		X			Tous*
Canada			X		XF			Tous*
Chili			X					3, 4
Colombie			X		XF		Tous* les modes de prestation de services de conseils liés aux mines	12
Cuba	X	X	X	X	X	X	Autres services de conseils et d'information juridiques	2, 3, 4*
République tchèque	X	X	X	X	X	X		Tous*
République dominicaine							Autres services de conseils et d'information juridiques	AM : 1, 2, 3 TN : 3
Équateur			X		X			Tous*
El Salvador							Autres services de conseils et d'information juridiques	Tous*
Union européenne	France et Luxembourg	France et Luxembourg	X		X			Tous*

Gambie	X	X	X	X	X	X		Tous*
Guyana	X	X	X	X	X	X		Tous*
Hongrie					X			Tous*
Islande			X		XF			Tous*
Israël	X	X	X	X	X	X		Tous*
Jamaïque			X		X			Tous*
Japon	X	X	X	X	X	X	Services fournis par des avocats experts en brevets et des agents qualifiés de la procédure maritime	Tous*
Lesotho	X	X	X		XF			3, 4*
Liechtenstein			X		X			1, 2, 4*
Malaysia	Droit intérieur applicable aux sociétés offshore		X		X			1, 2, 4*; mode 3 limité à Labuan
Antilles néerlandaises			X		X			Tous
Nouvelle-Zélande	X	X	X					Tous*
Norvège					X			Tous*
Panama			X		X			Tous*
Papouasie-Nouvelle-Guinée	X	X	X	X	X	X		Tous*
Pologne	X	X	X	X	X	X		1, 2
Roumanie	X	X	X	X	X	X		1, 2
Rwanda	X	X	X	X	X	X		Tous
Sierra Leone	X	X	X	X	X	X		Tous*
République slovaque	X	X	X	X	X	X		Tous*
Slovénie	X	X	X	X	X	X		Tous*
Îles Salomon			X	X	X	X		Tous*

Afrique du Sud	X	X	X	X	X	X		3, 4*
Suisse			X		X			Tous*
Thaïlande	X	X	X	X	X	X		2, 3
Trinidad et Tobago			X					Tous
Turquie			X		XF			Tous
États-Unis	X	X	X	X	X	X		Tous*
Venezuela	X		X		X			2, 4*
Nombre total de pays	**23**	**21**	**53**	**18**	**55**	**18**	**6**	

Modes : 1) Prestation transfrontière, 2) Consommation à l'étranger, 3) Présence commerciale, 4) Présence de personnes physiques.

X : Indique un engagement complet ou partiel à l'égard de l'accès au marché et du traitement national.
XF : Indique un engagement complet ou partiel à l'égard du droit du pays d'origine et des pays tiers.
MA : Accès au marché.
NT : Traitement national.
* Mode 4 non lié, sauf indication contraire dans la section horizontale.